2936
119

29 FEB 1956

CHINESE SECTION
ORIENTALIA DIVISION
LIBRARY OF CONGRESS

中央合作通訊

3 APR 1
1956

1

1956

採取積極措施，保護耕畜（工作述評）……（1）
山東省社对当前牲畜市場的意見……山东省供銷合作社（2）

克服保守思想適应農業合作化需要

供銷合作社应該積極地支援農業合作化……苏　奋（3）
克服保守思想，全力服务於農業合作化运動……張耀东（5）
改進供銷業务，支援農業合作化……李　峰（6）
做好供銷合作社工作，適应農業合作化高潮……江仲華（8）
改進貿易組織与技術，提高服务質量……皇甫超（9）
檢查我們在生產資料供應工作上的保守思想……河南省供銷合作社生產資料經理部 安陽專區分部（11）
克服保守思想，加速農村私营商業的社会主义改造工作……本刊編輯部（12）
餘姚横河區全面改造小商小販的初步經驗……谷天荣（14）
板桥供銷社实行各業歸口，整頓現有合作小組……龐学龍（15）
許昌專區举办小商、小販訓練班的作法……王文明（16）
加强農藥、藥械供应工作，支援農業合作化高潮……焦玉波（18）
对高山鄉農民今春生產資料需要的調查……楊耕熙　陈維本　罗世祿（19）
排子村農業生產合作社关於生產資料需求的变化……石善法　侯秉衡（20）
綏化縣是怎样建立畜力農具修配站的……王樹屏　黃德明　那学勤　李燕民（21）
開好社員大会(代表大会)，改進供銷合作社工作……高聞天（22）
乔司供銷合作社是怎样召開社員代表大會的……史凌雲整理（23）
進一步發揮農產品採購工作在農業合作化运動中的積極作用……郭献瑞（24）
重視技術傳授，收到更多更好的土副產品……袁愈仁（26）
改变老一套，得到新成效……朱志清　王步歧（26）
積極發展，迎接手工業合作化高潮……鄧　潔（28）

祖國各地供銷合作社

巴克什营供銷合作社提前超額完成節約計劃……李景堂　王蓋齡（30）
認眞推廣先進經驗的模範营業員……（30）

小品 新的啓示……果　中（31）
結合農業生產規劃，簽訂“結合合同”的經驗……田兴華　馮卓五（32）

中央合作通訊
（月　刊）
1956・1
（總第58号）
一月十一日出版
定價每册0.16元

編輯者：中華全國供銷合作總社（北京东直門外）
出版者：財政經济出版社（北京西總布胡同七号）
總發行处：郵电部北京郵局
訂購处：全國各地郵电局
代訂代銷处：全國各地新華書店
印刷者：北京印刷廠

・預訂办法・
三个月三期　0.48元
半年六期　0.96元
全年十二期　1.92元
定費預付・按季整訂
平寄郵費免收
掛号另加

（期0027号）（本期印數64,430册）
（北京市書刊出版業营業許可証出字第〇六〇号）

工作述評

採取積極措施，保護耕畜

目前許多地區的農業生產合作社和農民，盲目地排挤弱、小耕畜，弱、小耕畜上市量增大，成交量很小，價格猛跌，以至宰殺增大等現象，是目前耕畜市場上的突出問題。这种現象，如不採取積極措施加以制止，对農業生產和牧畜業生產極为不利。

隨着農業合作化运動的發展，分散的个体農業，已經或將要变成为集体的農業生產合作社。这种生產關係的变化，一定引起農村經济各方面的变化，在耕畜使用方面，也不例外。弱、小耕畜是貧困的个体農民在小塊土地上使用簡陋農具的動力。个体農民，每戶所經营的土地不多，使用的農具很簡陋，需要的動力不大；虽然大耕畜比弱、小耕畜好，但在其投資能力不强的情况下，買一头大耕畜是不可能的，或者在他們看來是浪費的，於是就以弱、小耕畜凑合着使用。農業合作化以後，土地連成一片，農業生產合作社要在大塊土地上使用新式畜力農具耕作，如使用双輪双鏵犁、膠輪大車等；同時，農業生產合作社的投資能力也較个体農民大，有了养用大耕畜的可能性。在这种情况下，使用弱、小耕畜就感到既不方便，又不合算。因而，就要求“以小耕畜換大耕畜”，“以弱耕畜換强耕畜”。这种要求是農業合作化所引起的必然趨势。農業生產合作社和農民也就是在这种要求下排挤弱、小耕畜，出賣弱、小耕畜的。

但是，这种要求虽是必然趨势，可是在目前不可能实現。因为我國目前耕畜不足，特別是大耕畜更少。根据統計，全國現有的馬和騾，僅佔現有耕畜總數的百分之十左右，大耕牛在黃牛和水牛中也只佔少數；小体格的黃牛和毛驢佔耕畜總數的多數。这种客观的实际情况告訴我們，要想滿足農業生產合作社將來的和目前的要求，必須从兩方面着手：一方面採取積極措施，改良耕畜品种，繁殖馬和騾；一方面还要積極設法，保護現有耕畜。必須認識：弱、小耕畜虽然不如大耕畜好，但是總比沒有耕畜好。根据遼寧和河北等地的經驗，兩头大牛可以拉動双輪双鏵犁，在土質較鬆的土地上，一头大牛和一头中等牛或者四头毛驢也可以拉動双輪双鏵犁。况且拉碾、拉磨、拉水車、馱炭、送糞等活，弱、小耕畜也是幹得了的。因此，農業生產合作社应該結合生產規劃，把現有耕畜（包括公有、私有、大的、小的、弱的、强的和幼畜）包下來，統筹安排。使所有耕畜都有飼料餵养，都有活幹，都能得到合理報酬，有了疾病都能及時治療。許多農業生產合作社的經驗証明，这样做了以後，弱、小耕畜有用了，出賣的耕畜減少或者根本不出賣了，对生產也有很大好处。如果不这样办，不管能不能買到大耕畜，就先排挤小耕畜，結果，大的買不到，小的先減少，这就会大大影响生產。

幼耕畜眼前是不能使用的，但也必須由農業生產合作社餵养起來，因为現在的幼耕畜就是將來的大耕畜，餵养幼耕畜，才能繁殖耕畜。餵养幼耕畜正是農業生產合作社一种生產事業，不但現在的要养好，而且今後还要养的更多。須知：“槽头兴旺”才是富裕的景象。所以不能只看眼前餵养吃虧，就不顧長远利益。

在農業生產合作社对耕畜進行統筹安排之後，耕畜在市場上的交換和調剂仍是十分需要的。耕畜有其產區和銷區，由產區不断地向銷區流轉，对農業生產和牧畜業生產都是非常重要的。同時，品种和季節之間也需要調剂，这种調剂工作進行的越及時越合理，对於耕畜的繁殖和养用就越有利。

但是，近兩年來，耕畜販运商減少了，我們的耕畜經营工作却沒有接上去，因而耕畜調剂工作就大大落後於客观实际的需要。这也是当前耕畜跌價的原因之一。当前耕畜的就地買賣，主要是農民經过牙紀進行的，远途販运，主要經过耕畜小販進行的，一九五四年供銷合作社販运的耕畜，僅佔市場成交量的百分之一，僅佔远途販运總數的百分之十。一九五五年工作有了進步，販运數量較上年增加一倍，但所佔市場成交比重仍然很小。特別是对秋後耕畜大量上市的情况估計不足，沒有採取積極收購、調剂的办法，已經影响了耕畜市場的穩定。同時，耕畜的價格不合理，特別是產區價格高，銷區價格低，或者產區和銷區的差價太小，使耕畜的流轉受到障碍。

基於上述情况，供銷合作社必須立即將調剂耕畜工作作为重要的業务。必須克服保守思想，積極的進行耕畜的收購、調运和供应，使耕畜能够及時地合理地流轉与調剂，並把耕畜價格穩定在合理的水平上，从而保護耕畜，为農業生產和牧畜業生產服务。

为了很好的完成上述任务，各級供銷合作社必須立即建立和加强耕畜的經营机構。目前有許多供銷合作社还沒有經营耕畜的專業机構，已經建立了的机構也很弱，这种情况是与当前任务不相適应的。另外，許多耕畜市場上还沒有管理市場和組織交易的專門組織，市場处於自流狀态。因此，必須立即在所有有耕畜上市的地區把耕畜交易服务所建立起來，以便組織交易，統一管理市場。首先將所有交易，不論公私一律經过耕畜交易服务所進行。同時，协助政府嚴格执行有關宰殺牲口的規定，使該殺者殺，嚴禁濫宰濫殺。並且立即指定專人研究耕畜流轉規律，調查市場情况，研究耕畜價格。只有及時地深入地摸清这些問題，才能避免工作中的盲目

性，才能保証工作迅速地正常地進行。

供銷合作社还应該積極地教育和改造畜販、牙紀和屠商，使市場为社会主义的農業生產服务。畜販、牙紀具有耕畜交易中的許多有用的知識，屠商具有宰殺技術，他們之中的絕大多數是依靠自己的劳動为生的，他們对耕畜的調剂和肉食供应也有过不少貢献。但是舊社会留給他們的陋規惡習也很多，如不積極地对他們進行教育、組織和改造，就影响市場的正常交易，就不能使價格穩定在合理的水平上，濫宰濫殺現象就不能避免。畜販、牙紀和屠商也应該提高思想認識，从國家的農業生產和牧畜業生產着想，从自己的長远利益着想，積極的誠实的接受教育和改造，在政府和供銷合作社的領導下，很好地完成自己应該担負的任务。

收購數量較多的供銷合作社，还应及早準备牧場和飼养条件，以便在必要時把短期不能出售的耕畜牧养起來。当然並不是要把所有收購的耕畜牧养起來，大量而又集中地牧养耕畜是一件困难的事，而且容易造成耕畜的死亡。因而就地調剂的耕畜，应該以組織買賣双方直接交易为主，凡能直接交易者不应該轉手經营，必須收購的在收購後应迅速調运至銷區出售。为了銷售及時使耕畜早日投入生產，为了加强耕畜調剂的計劃性，应該在銷區開展預售工作。但是这样做了以後，还可能有些耕畜在短期內銷售不了，这就必須把牠养好。牧养的办法，最好是与有条件的農業生產合作社訂立合同，由農業生產合作社代牧代养。許多地區的經驗証明，这个办法比供銷社集中牧养好，但应帮助其解决飼草問題。

就目前情况看來，耕畜的調剂工作，一要作好，二要作快，三要省錢。这就必須加强領導，加强力量，建立嚴格的檢查制度和報告制度。各級供銷合作社的理事会，一定要把这一工作列为領導任务中的重要項目，及時地檢查，及時地發現問題和解决問題，及時地交流經驗，糾正錯誤。只有这样才能保証任务的圓滿完成。

耕畜調剂工作是一件複雜而艰巨的任务，但也是十分重要的任务。因为在相当長的時期內耕畜还是我國農業生產的主要動力，耕畜受到損失，農業生產就受到損失。供銷合作社的全体幹部必須認識这一工作的重要意义，在各級党委和政府的領導下，为很好的完成这一任务而奋鬥。

山東省社对当前牲畜市場的意見

山东省供銷合作社

当前山东省不少牲畜市場出現了極不正常的情况：老、殘、幼畜上市量大，成交量少，價格又日趨下降。膠縣十八區舖鎮每集上市牲口六百餘头，小牲口佔三分之二，其他均係老殘。成交量很少，且價格很低，小牛有的帶稅三元一头，最好的也不过二十元。如东店集牲畜市場：去年八月二十七日还成交七十二头，平均價格有五十一元；九月一日就成交六十一头，平均價格低到四十四元；九月三十日僅成交二十一头，平均價格又跌到四十二元；十月五日成交只有十六头，平均價更跌到三十七元。徂陽縣樓德鎮去年十月二十三日物資交流会上，牲畜上市量三、四千头，成交了三百五十八头牛，十一头騾，一头騾子，總平均價每头僅二十一元。五蓮縣的許孟、潮河兩个市場，一九五四年一般小牛犢值二十餘元至三十元；去年二尺七寸（市尺）高的当年牛犢僅七元至八元，三尺高的好牛犢也只在十元左右，低的只三元一头的，許孟集上一个吃奶的牛犢，買者給價八角，很多人給說着才作價一元。膠縣十八區農民因牛價太低，因而生了病不給治療，九个月統計就死去五十一头。全省其他地區均有類似情况，且繼續發展，市上除老幼殘畜外，健壯的好牲畜为數極少。如不迅速採取措施及早解决，牲畜價格將会繼續下跌，引起農民故意摧殘牲畜的行为（因为死的比活的还多賣錢），对今後繁殖牲畜要有很大影响；老、小牲畜大量減少，大牲口不能相应增加，嚴重影响到明年的農業生產。

基於上述情况，山东省供銷合作社認为必須迅速採取措施，扭轉当前的混乱情况，穩定牲畜市場，以利於牲畜的繁殖和農業生產的發展：

一、通过当前整頓和鞏固農業合作社工作，大力貫徹爱畜、保畜教育，使社員和農民明確認識大牲口的需要是全國性的問題，短期間尚不能完全解决。根据具体情况，採取“私有私养公用”、“私有公养公用”或“折價歸社”等办法，將牲口保留下來，除在飼料供应上給予適当照顧外，对养畜成績顯著者，予以精神或適当物質獎勵，从而達到保護和繁殖牲畜的目的。

二、加强牲畜市場的管理工作。一方面有牲畜交易的市集特別是較大集市，供銷合作社应迅速成立牲畜交易服务所，將現有牲畜交易人員進行教育，組織起來，以便加强牲畜市場的價格掌握和对牲畜交易人員的領導。

三、供銷合作社有計劃的組織到省外採購大牲畜，並多採購牡騾牡馬，以資繁殖，逐步地滿足農業生產上的需要。

四、在不殺一头尚有耕作能力牲畜的前提下，对老殘牲畜的宰殺可適当放寬一些，由食品公司掌握價格購買調剂補充肉食，或售給已組織起來的屠宰小組或屠宰戶宰殺，不准自宰分食。嚴防濫行宰殺，損害耕畜的現象發生。

克服保守思想適应農業合作化需要

供銷合作社应該積極地支援農業合作化

苏　奋

毛主席"關於農業合作化問題"的報告和中共中央"關於農業合作化問題的决議"公佈以後，農業生產合作社有了迅速而普遍的發展，全國各地農業合作化高潮已經開始到來了。例如黑龍江、河北、山西等省去年冬季即可完成農業半社会主义改造，許多縣，許多區、鄉已經基本合作化了。在已經实現了基本合作化或正在接近基本合作化的地區，農業生產力隨着生產關係的改变大大提高，廣大農民購買能力迅速增長，於是反映到財經工作的各方面，尤其是農村商業方面起着一系列新的变化。这些变化各地也開始感覺到，並以新的工作态度來迎接它。按照已經变化了的情况，作为社会主义性質農村商業——供銷合作社，如何依照農業生產与農業合作化的要求，積極地加强它的經济活動，做好供銷業务，为農業增產服务，充分的滿足農民对於生產和生活的需要，以開展城鄉物資交流，繁荣農村經济，就成为它应該担負起來的一項重大的政治任务与經济任务！

应該看到一些省社、縣社和基層供銷合作社是銳敏地感到了这一新的变化的，已經開始注意深入農村、深入農業生產社了解情况，根据羣众需要，改進供銷工作，並且摸索了和創造了一些適应農業合作化运動的新的工作方式、新的措施，因而为羣众所欢迎，更進一步地密切了供銷合作社与社員羣众的联系；但是一般的講，至今仍然有許多地方的供銷合作社，包括省社、縣社和基層社的幹部，在思想上还存着極为嚴重的保守思想。例如說："農村情况是新的，但供銷合作社情况不新"，因而不敢大胆的進貨，在一些地區形成商品脫銷，在棉、粮收購的旺季，这种情况表現的尤为突出。總之，領導思想落後於客观实际的發展，則是普遍存在着的傾向。不克服这种傾向，就不能適应農業合作化运動的需要，也不能把供銷合作社的工作提高一步，就必然在工作中迷失方向，造成錯誤。

究竟在農業合作化的地區，發生了那些新的变化呢？農業生產社的普遍發展給供銷合作社提出了那些要求呢？供銷合作社又如何適应这种新的变化、新的要求呢？我們認为以下幾點是必須加以注意的：

首先必須認識的是：由於農業合作化已經和正在促進着農業生產力的發展，由於農業普遍增產，廣大農民的商品粮食、棉花及其他農副業產品的商品量大大地增加了，这种增加了的農村購買力，除一部分用來購買生活用品藉以改善生活外，主要是用來購進各种各样的生產資料，以擴大再生產的。所以入秋以來，各地農業生產社大批地購進生產資料，入冬以後生產資料銷售甚快，形成淡季不淡；各地供銷合作社生產資料供应額直綫上昇，甚至不能充分滿足農民要求，这是完全可以理解的，也是必然產生的一种新变化。特別是当毛主席"關於農業合作化問題"的報告傳達到鄉村与農業生產合作社後，这种情况表現的更为明顯。以双輪双鏵犁为例，河南灵宝縣去年一至九月份只銷出一五〇部，在毛主席的指示傳達到鄉村後，十月一日至十七日就銷出二七八部，另外有二三〇部已找好了銷售对象。就是說这十七天的銷售額比九个月（二百七十天）銷售量还多百分之八十以上。該縣楊平區下磁鄉过去只買了一部双輪双鏵犁，現在就買了六部，並又向供銷社預訂十八部双輪双鏵犁和十五部步犁。其他如改良農具、小農具、化肥、餅肥、雜肥、牲畜、飼料等各地反映也均比去年同期增加很多。

由此可見，凡是農業生產社普遍發展的地區，或是已經基本合作化的地區，对於農業生產資料需要上均發生了極大的变化。变化的特點不僅是數量增加，質量要求提高，而且是由農業生產社整批購買，集中購買了。因此在今後供应工作上，必須强調深入農村，深入農業生產合作社，切实地了解他們生產上的需要，使供銷合

作社供应生產資料的計劃与農業生產社的需要計劃密切結合起來，双方訂立供銷合同或协議，保証及時供应，充分滿足農業生產社的要求。

同時，在供应双鉸双鏵犁、農藥、農械及改良農具時，必須与技術推廣工作相結合，積極地訓練幹部学会使用，修理，並加强零件供应工作，才能收得实际增產的效果。而且对於各种小農具，如鋤头、鐮刀、杈耙、斧头、鉄銑以及車、馬用具等，也不能認为这一切都是不必要的，因而減少經营或不經营。相反的应該認識到除了部分農具可以改用双鏵犁、新式步犁及一些馬拉收割机、耘鋤、玉米脫粒机等外，各种小型農具还是要使用的，其中有些農具更是要長期存在，長期使用，任何不積極經营的思想都是不正確的。

其次，我們也要看到隨着農業基本合作化，農業生產力迅速發展，農民購買力增加之後，也必然將要出現大量与集中地購買生活資料的現象。这种新的变化在許多地區已經出現了。不預見到这种現象的產生与發展，不立即採用新的措施，改变原來的銷售方式，以適应这种变化情况的需要，就必然会形成手忙脚乱，措手不及。目前一些地區的供銷合作社仍然存在着怕積压的思想，不能適应季節銷售、增加品种，開闢貨源，强調減少庫存，形成脫銷，造成羣众所不滿的現象。这正是反映了某些幹部对新鮮事物缺乏鋭敏的感覚，仍然嚴重的存在着保守思想的緣故。有的基層社幹部反映說："脫銷不过是受批評，積压了就会犯錯誤"，这种保守思想是应該迅速糾正的。

事实的發展証明，今年入秋以來，特別是棉花等經济作物上市以來，由於各地農業生產社給社員实行了"預分"（出售一部分農產品，事先將現金分配社員使用），各种生活資料銷售額急剧的增加起來。例如河南汝南縣城關區社一天銷貨達九千二百餘元，比过去每集增加九倍。此外，在安陽專區農村中还出現了有五个農業生產社联合向供銷合作社購買膠鞋五百双的現象，这种集中的大量的購買情况是前所未有的。市場情况的变化，还表現在品种增加和一些主要生活用品的整批銷售上面。由於農業生產社普遍發展的結果，不僅生產資料，如大型農具、水車、肥料、飼料、种子、牲畜是由生產社整批購買外，就連社員普遍大量需要的食鹽、煤炭、煤油等生活資料也是農業生產社統一購進，分發各家使用了。在品种上如男女膠鞋、小孩絨衣、自行車、算盤和農業生產社用的磅秤、鐘表等也開始購置使用起來。無疑的隨着農業增產，農民購買能力的更加提高，適合於城市中銷售的許多商品也將大量地適合於農村銷售了。

在供应方式上，由於農業生產社的普遍發展，購買時的量大、集中，造成供銷合作門市部拥挤現象。为了便利農民購買，節省劳力時間起見，除仍应坚持門市部銷售、組織物資交流会、展覽样品、参加庙会銷售以外，現在应該特別强調和農業社的联系工作。例如到農業生產社展覽样品，便於羣众选購；和各農業社約定時間，分區分片送貨到社；和農業生產社簽訂購貨合同，按計劃保証供应，以及收購、供应結合等方式，均係一些地區行之有效，为農業生產社社員欢迎的办法。另外在商品付款方面，也可以採取凡是以農業生產社为單位購買的生產資料，由社內統一付款；凡是社員共同需要的食鹽、煤炭和小農具等，由農業生產社代社員付款，統一分配；以後另行与社員結算。当然一些小百貨、雜貨还是由農民自己选擇購買，个人付款为宜，在这裏过分地强調集体購買是不適当的。这样作的好处是：对農業生產社社員可以節省時間，能及時地就地買到各种生活用品，对供銷社也可以減少門市拥挤，達到擴大有計劃的銷售，提高工作效率的目的。

再次，在已經实現了基本上農業合作化的地區，对於農業產品的採購工作也發生了很大的变化。以收購棉花为例，这种变化的特點是：（一）農民出售的積極性提高了。各地農業生產社均爭先恐後的要求出售，如河北省去年九月份計劃收購棉花四千万斤，实际完成一億多斤；十月份計劃收購八千万斤，实际完成一億二千万斤。这就改变了过去深入農村挨戶進行售、儲棉花的宣傳動員，还完不成採購任务的被動情况。（二）出售集中了。以前是一家一戶地分散出售，而現在是一个農業社集中出售，这不僅大大地提高了收購工作效率，保証迅速地完成國家收購計劃，而且隨着簽訂預購合同，收回預購定金的單位的減少，也省去了許多繁瑣手續。（三）由於農民積極出售，集中出售，供銷合作社可以实行有計劃的收購，即事先与各農業社約定出售日期、數量，把收購計劃建立在可靠的基礎上，以避免人多拥挤，人少清閑的忙閑不均現象。（四）收購產品的質量可以大大提高。由於各農業社事先对社員進行了等級規格的教育，在田間採集，在整晒、軋花、分級上，均实行了初步的檢驗，因此收購的棉花絕大部分均適合國家規定的标準，避免了返工，翻包重新整理工作的手續及費用。虽然棉、麻、菸、茶等主要農產品，今後要逐漸移交給國家採購部办理，但是非集中產區仍將由供銷合作社为國家代購，因此，做好这些經济作物的收購，仍是必要的。可以預見，这种出售積極性提高，出售集中，質量改進的趨势，在目前供銷合作社負責經营的土產、副食、廢品等商品中，也將出現類似的新情况和变化。同時，应該認为过去我們所强調的与農業生產社实行預購合同、結合合同，收購与供应相結合等办法，更具备了積極的实际意义。如果說以前这項工作由於農村个体經济的分散性，很难監督管理，清理工作十分繁雜的話，今後这种困难是会大大的減少了。

由此可見，今後在收購工作上与農業社建立直接的联系，通过預購合同、結合合同，加强收購工作的計劃性，提高收購工作的質量，不僅具备了有利条件，而且任务也是十分重大的。各地供銷合作社幹部均应認識到由於農業合作化高潮的到來，農村副業生產的商品量將大为增加，城市、工礦區的需要也將增加，而完成

出口任务更为迫切，因此認为主要農業品、農產原料將由國家採購，供銷合作社收購任务減輕，因而盲目樂观的思想是極有害的。在这裏也必須同時注意到，由於收購集中而必然產生的如加强倉庫保管工作，防止物資損失；加强加工包裝的組織工作，保証收購任务的完成；加强运輸工作，做到調撥及時等等，都比过去的要求更細緻更嚴格了。如果我們的工作不能与此相適应，就必然会影响到農業社的生產積極性，而給國家造成許多不应有的損失。

最後，更应該看到，由於農業合作化高潮到來的影响，農村中的私营商業，特別是其中絕大部分的小商小販要求社会主义改造的積極性，也必然会反映到我們的工作上面來。最近時期各地小商小販紛紛"自發"組織起來，要求領導改造，便是最好的証明。在这方面我們也同样地表現了領導思想落後於客观实际要求的現狀，今後必須根据对農村私营商業"統筹兼顧，全面安排，積極改造"的方針，採用各种过渡的改造形式，加强对他們的宣傳教育工作，加速改造工作的速度，以实現將它們逐步过渡为供銷合作社商業的任务。只有如此，才可以適应農業合作化运動的需要，才可以在農村中完全堵塞資本主义道路，以切断小農經济与資本主义的联系，促使農民組織起來，完成農村合作化与建設偉大的社会主义社会的任务。

總之，認清農業合作化所引起的各項变化，特別是農業增產，農民購買能力提高之後的新情况，積極地克服領導思想落後於客观实际的狀态，加强与改進供銷業务，適应農業合作化的要求，積極地支援農業合作化运動，是目前領導工作的主要任务。

克服保守思想，全力服务於農業合作化运動

張　耀　东

毛主席的"關於農業合作化問題"的指示和七屆六中全会决議，尖銳地批判了在農業合作化問題上的右傾思想，統一了全党意志。这对我國的社会主义革命事業將大大推進一步。

这种思想不僅表現在農業合作化問題上，从河南省供銷合作社工作來檢查，也是存在的，而且在某些方面还相当嚴重。不可否認，幾年來河南省供銷合作社在省委和上級社的正確領導下，在組織上、業务上均有很大發展，它在國民經济的恢復時期和建設時期均完成了党和人民交給它的任务。但是，若以毛主席指示和七屆六中全会决議精神來檢查，还是存在很多缺點的。在为農業生產服务方面，有些幹部对支持農業合作化和保証農業增產的思想不够明確，在生產資料供应上有單純的業务观點，更缺乏全面規劃思想，甚至个别地區片面强調核算，在經营中抱着消極态度，因此，生產資料供应赶不上農業合作化發展的要求。在組織發展上，我們对供銷合作是農村合作化的三种形式之一的重要性認識不足，对農民的社会主义覚悟估計不够，放鬆了組織發展工作，現在全省社員僅佔農村總人口百分之三十多一點，不能適应農業合作化發展的要求。在供应業务上，很多幹部对今年丰收，農民購買力增長情况和農民需要的变化估計不足，消極保守思想嚴重，造成農村市場某些商品的脫銷現象。農業生產合作社的發展和实行統購統銷後，農民要求就地購銷，但很多地區沒能即時調整農村商業網，也影响了对農民需要的滿足。在改造農村私商中，一方面对農村小商小販在党的領導下走互助合作道路的積極性認識不足，由安排轉为改造的進展遲緩，開始出現了領導落在运動後面的情况；另方面对小商小販的投机破坏的一面認識不足，对商業資本家及富農兼商缺乏足够的階級警惕性。在棉花收購上，貫徹統購政策不堅决，一九五四年棉花統購任务沒有完成，遷就了小農的自發势力，影响了國家棉紡工業的生產。在業务經营中，不同程度地普遍存在着資本主义的經营思想。所有这些問題，都是保守思想的反映。这些問題說明我們对發展变化着的新事物缺乏敏感，对党的社会主义革命綱領沒有明確地具体地理解，很多問題看不見主流，抓不住本質；也說明了我們缺乏明確的階級观點和为農業合作化服务的思想。

目前，河南省農業合作化运動的高潮已經到來，从运動發展的情况看，農村市場已經起了巨大的变化，並給供銷合作社提出了新的任务和要求。这些变化和要求，首先是隨着農業合作化高潮已經出現了農業增產的高潮。農業合作社对生產資料，特別对改革農業技術的新式農具，將大量提前購買。農業生產社的購買力百分之三十左右用於購買生產資料，有的高達百分之五、六十。老社、新社和一切準备建社的互助組都積極購買和預購双鐴犁。農民說："双鐴犁是莊稼宝，農業生產社离不了。"因此，供銷合作社的生產資料供应必須擴大与加强。同時，所有的老社都在張罗着建倉庫、[illegible]和增添車輛，如安陽縣河干鄉五个農業生產社，今冬今多修建倉庫、馬棚二十七間；新鄉縣七里营供銷合作社十月份供应農業生產社五輛馬車和很多膠輪架子車。这就

要求供銷合作社大量供应建築器材和交通运輸工具。其次，由於農業上的增產，農民購買力將迅速提高，因而要求供应他們大量質高價廉的工業品，有些農業生產社已開始購買磅秤、鐘錶、縫級机。獲嘉縣馬应选農業社社員，最近一次購買白鴿牌自行車十四輛；魯山縣苏殿选農業社購買工業品的數量迅速增長，棉布若以一九五一年購買量为一百，一九五三年即为五百二十一，一九五五年为一千七百零二。因此，供銷合作社必須加强工業品的供应工作。第三，農業合作化後，農業生產的計劃性大大的加强了，如安陽縣曲溝、李吉等五个農業生產社，今年秋後交供銷合作社一万多元現款預購生產、生活資料，因而國家和農業生產社都要求供銷社的購銷業務更加有組織性和計劃性，要求擴大和改進供銷合作社与農業生產社間的預購、預售、供銷結合等合同制，从而保証農業增產計劃的实現。第四，農業合作化後，由於農業生產社生產的粮食、棉花、油料等統購物資要集中地賣給國家，某些生活資料又要求集中購買，加之農民实行劳動日工分制，促使農民赶集的次數必然減少，要求就地購銷，要求送貨到社、展覽到社。因此，供銷合作社必須相应地加强農村的商業網。第五，由於全省農業合作化运動对農村私商的影响，由於党对農村私商改造政策的宣傳貫徹和重點改造工作的示範作用，推動了農村小商小販走互助合作道路，部分地區和集鎮已經出現了小商小販走互助合作道路的高潮，大部分地區的小商小販積極要求組織起來。只要我們全面規劃，加强領導，不久全面改造高潮就要到來。

为使供銷合作社的工作適应於農業合作化高潮，为充分發揮供銷合作社的經济力量，支持和服务於農業合作化运動，必須做好以下的工作：

第一，供銷合作社的幹部必須認眞地学習毛主席的"關於農業合作化問題"的指示和中共中央七屆六中全会的决議，深刻地檢查与批判工作中的保守思想和安於現狀的保守情緒，提高社会主义覚悟，充分認識農業合作化高潮給供銷合作社工作帶來的新任务与新要求，这是做好供銷社工作，適应農業合作化运動要求的重要环節。

第二，供銷合作社工作必須密切配合与服务於農業合作化运動的開展。首先，要在農業合作化和農業生產全面規劃基礎上，全面做好生產資料的供应工作，促進農業合作化运動的開展，並根据農業合作化後農民購銷要求的新変化，大力推行合同經营，廣泛開展流動下鄉業务，適時調整農村商業網，特別是要加强農村商業網的設置。我們初步打算以積極态度，在一定時間內，全省農村集鎮和联村建立基層社二千零九十七个，鄉村設門市部四千五百六十七个，派往農業生產社的業务人員二千二百四十五人。这就達到了集集有社、鄉鄉有門市部、大村有點和大農業生產社有代銷員的要求，便利農民的購銷。其次，定期調查与瞭解農民購買力和对生活資料需要的変化，大力組織工業品下鄉，滿足農民日益增長的要求，刺激其生產的積極性。同時，通过組織工業品下鄉，積極完成國家对農副產品的採購任务，作好副食品經营工作，促使農業生產合作社有計劃地生產，使其生產和國家計劃連結起來。再次，加速对農村私商的社会主义改造工作。初步打算在一九五五年年底改造農村私商總人數百分之四十一點一四，一九五六年底改造農村私商總人數百分之九十五，並爭取組織一部分合作小組过渡为供銷合作社的商業，以適应農業合作化的需要。最後，还要進行供銷合作社的組織發展工作，計劃在一九五七年把全省符合入社条件的農民，全部發展为供銷合作社的社員，達到全省供銷合作化。

第三，为勝利完成支持農業合作化的任务，供銷合作社必須貫徹全面規劃，加强領導的方針。各級供銷合作社应在各級党委領導下，根据農業合作化的要求，作出全面的規劃，避免工作中的盲目性，提高預見性，以防止右的或"左"的偏向。做好全面規劃的關鍵，在於充分的依靠和動員全体幹部，克服保守思想，全面分析情况，明確樹立服务農業合作化和服从國家計劃經济建設要求的指導思想。

現在，我們正处於農村社会主义革命的大風暴中，我們的領導已落在形势發展的後边，因此必須清醒头腦，克服保守思想，全面規劃，加强領導，为实現供銷合作社適应農業合作化的要求而奋鬥。

改進供銷業务，支援農業合作化

李　峰

山西省的農業合作化运動，也和全國其它各地一样正在全省範圍內蓬蓬勃勃地發展着。隨着農業合作化运動的大發展，農村經济面貌已經或即將發生巨大的変化。作为農村經济重要組成部分之一的供銷合作社來說，認眞地分析这些変化，特別是廣大農民羣众在購銷需要方面的変化，並且根据其変化改進供銷業务來滿足農民羣众的需要，对支援農業合作化支援農業生產的發展，有着極其重要的意义。那末，農民的購銷需要究竟有那些変化呢？

首先是，隨着農業合作化运動的大發展，農村生產

關係的逐步改变，農產品与工業品交換關係已經或即將發生很大变化。大宗的主要的農產品、農產工業原料逐步由農業生產社直接出售給國家採購部門；農民需要的生產資料，除了个人使用的小農具外，將由農業生產社集中購買。

其次，由於農業生產的發展，目前農民迫切要求新式畜力農具、大牲畜、化学肥料等生產資料，而舊式農具除部分个人使用的小農具，將隨着参加農業劳動的人數增多而增多外，其餘在耕作上需要的如犁、耧、耙、耮等，將日漸減少。在生活資料方面的变化是：由於農業生產的發展，社員收入的日漸增多，要求也有所变化，这种变化不僅是數量增多，而且需要的品种質量也將要有新的变化。如目前在棉產區已有大部分羣众要求供应粗線毛衣、毛圍巾、高擋布以至要求供应自行車、綢緞等高貴商品；有的已要求供应較高級的文化用品（如籃球等），今後將要求供应服裝、皮鞋、家庭設备用具、收音机、鐘錶、高級兒童玩具和高級化粧品等等。

再是，隨着農業合作化运動的發展，農業生產社劳動制度日益完善，工農業產品交換的時間和農業社社員購買日用必需品的方式，也將要起新的变化。这就是集体出售的農產品和集体購買大宗的生產資料，大部將在夏、秋兩个收穫季節以後集中地表現出來，啥時用啥時買和"为買而賣"的舊習慣將隨着个体農業經济的消失而消失。隨之而來的是農業社社員購買必需品的習慣，將由原有的赶集、上会購買改变为就近購買或星期日和假日購買。

根据上述变化和要求，供銷合作社今後必須重視做好生產、生活資料供应工作和小土產、廢品的採購工作，从多方面滿足農民購銷的要求。只有这样才能充分發揮供銷合作社通过供銷業务，促進農業合作化、農業生產的發展的作用。为此，供銷合作社必須結合農業合作化与工農業生產的全面規劃做好供銷合作社工作的全面規劃，以適应農業合作化与工農業生產大發展的需要。在進行全面規劃時，应当从以下幾个方面加强与改進供銷業务：

（一）必須做好生產、生活資料的供应工作：首先，必須注意做好以新式畜力農具、動力水車、大耕畜、肥料为主的生產資料供应工作。在这方面目前存在的主要問題是对新鮮事物缺乏敏感的保守思想，因而看不見羣众需要的变化。如去年全省原計劃供应双輪双鏵犁兩万部，不少人認为"不少了"，但实际証明是不能滿足農民要求的，虽然修訂为兩万五千部，但仍不足供应。因此今後应当不斷地注意批判在推廣新式畜力農具中的保守思想，根据羣众需要，擴大經营計劃和經营品种，以適应羣众購買力提高後擴大再生產的要求。並且要特別注意加强技術指導工作，有計劃地大批地訓練修配技術人員，確实做到技術在先，推廣在後和保教、保修、保用。同時还必須相应的做好牲畜調剂、保养和供应工作。为此就必須建立与健全牲畜交易服务部，充分發揮其对牲畜市場的領導作用。牲畜交易服务部除应当負責做好牲畜採購、保养与調剂供应工作外，还应当負責对畜牙、畜販的社会主义改造等工作。在肥料供应方面，除注意做好化学肥料的供应工作外，还应当積極地開闢新肥源。因此今後必須有計劃地在城鎮上逐步建立顆粒肥料製造廠，在偏僻山地建立小型骨粉加工廠，以適应農業生產發展的需要。同時要注意做好工業品零售工作。为此必須認眞地經常地加强对羣众需要及其变化的調查研究工作，根据羣众需要，積極地、不斷地擴大零售計劃与經营品种，尤其应当注意擴大副食品和文化用品的經营計劃。以適应羣众日益增長的多样化的要求。

（二）为了適应農業合作化和農業生產發展的需要，还必須按照經济區劃，以集鎮为中心，以供銷合作社現有机構为基礎，本有利於擴大商品流轉与便利羣众購銷，合乎經济核算的原則，有計劃、有步驟地合理調整農村貿易網。在全省一千个新型農村集鎮上，要逐步設置生產資料、棉布、百貨、副食品、雜貨、文化用品、医藥、煤炭等專業性的供应商店和副食品加工廠，並將設置若干种專業採購站。对集鎮以外的鄉社，必須於一九五六年春耕前一律改变为由集鎮社統一領導、統一資金、統一經营、統一核算的供应商店。对集鎮以外的鄉村，每百戶以上或不足百戶的中心自然村，要設置一个供应商店和若干代購員；在五十戶以上的自然村，要設置代銷員；五十戶以下的自然村，每五至七个自然村，要有一个流動貨郎担。此外，在集鎮上还要根据需要有計劃地設置若干飯店、公共食堂、零食攤、理髮館、洗澡塘、照像館、旅店等服务机構，以便利羣众，为物資交流服务。

（三）必須大力推廣合同制，加强与農業生產社的联系。通过合同制將農村經济生活与國家計劃緊密地联系起來，尤其在目前農業合作化运動中，普遍推廣合同制，对促進農業合作化，加强工農業生產計劃和供銷計劃，具有重大的政治意义和經济意义。因此供銷合作社除按照國家計劃做好各种主要農產品預購工作外，还应当有計劃地根据供銷業务的需要，擴大預購合同範圍。同時还应当普遍推廣供銷社与農業生產社之間的結合合同制。通过結合合同把農業生產社的生產資料購買計劃与國家生產計劃、供銷合作社的經营計劃結合起來，以加强產、供、銷的計劃性。

（四）改善經营管理，提高服务質量。目前在供銷業务上存在的主要問題，是經营技術水平低，服务态度不够好，不能適应業务發展的需要。因此必須自上而下地在供銷合作社系統中逐步推行經济核算制与全面責任制；在批發与零售單位內，应当認眞地逐步地推行必备商品目錄制与商品儲备定額制，以加强計劃性，克服盲目性。要实行獎懲制度，充分發揮廣大職工的積極性、主動性和創造性。这是開展劳動競賽的重要条件。同時还应当加强对幹部的訓練和教育工作，不斷地提高幹部

的政治、文化水平与業务水平，以及深入地、坚决地在幹部中開展向一切保守思想与資本主义經营思想進行不懈的鬥爭，進一步提高廣大職工的社会主义覚悟，樹立为生產服务、为消費者服务的思想。使供銷合作社的業务、組織活動，適应農業合作化的要求。

做好供銷合作社工作，適应農業合作化高潮

江 仲 華

農業合作化高潮的到來，是一个具有廣泛的羣众規模和偉大歷史意义的社会主义革命运動，处在这样一个革命高潮的形势面前，如何更好地適应農業合作化高潮的要求，是供銷合作社最迫切的政治任务和經济任务。

供銷合作社是農村合作化的三种形式之一，它和農業生產合作社、信用合作社是互相分工而又互相联系和互相促進的，共同地在生產合作的基礎上，改造小農經济。供銷合作社的基本任务是通过供銷業务为農業生產服务，並促進个体農業、手工業的社会主义改造，以及逐步地实現对農村私营商業的社会主义改造，佔領農村陣地，切断農民与資本主义的联系。由此可見供銷合作社与農業合作化是有密切联系的。

过去六年來，湖北省供銷合作社在党的正確領導下，在組織上和業务上都有很大發展。目前全省已有社員八百七十四万人，基層社六百九十八个，零售門市部七千五百七十五个，固定採購點二千零五个，已納入互助合作組織的私营商業六千六百三十戶，將近九千人。对协助國营商業，活躍城鄉物資交流，穩定物價，促進農業合作化的發展，以及佔領農村市場陣地均起了很大作用。

供銷合作社的業务是在貫徹"为農業生產服务"的方針下面得到不断的發展和提高的。如以一九五三年的零售業务为一百，一九五四年即增長了百分之九十四點七九，一九五五年預計增長百分之六十五點六五。其中生產資料如以一九五三年为一百，一九五四年增長百分之一百四十點五一，一九五五年預計增加百分之一百五十二點八六。在供应主要生產資料上，並与農業社、互助組簽訂了結合合同。在農產品和農產原料的採購上亦有很大成績。今年上半年收回廢品一項即達五百餘万元，折合大米可供二百万居民一个月的口粮。

对農村私营商業的社会主义改造，貫徹了中央"統筹兼顧，全面安排，積極改造"的方針。至九月底止，已改造的私商从業人員佔總人數的百分之十六。从已改造的商戶看，一般較鞏固。如襄陽的張灣、歐庙等初級市場的合作商店，供应品种已增加了二至三倍；南漳縣安集三个合作小組組織起來後即抽了六人送貨下鄉。可以看出，經过改造的私商，不僅克服了經营的盲目性，利用了私商的資金、劳力为農村居民服务，並且不断的增加了社会主义因素，为过渡到供銷合作商業準备了条件。

但我們工作中，还有很多缺點和問題，特別是不適应社会主义工業化和農業合作化發展的要求。因此，必需要加倍努力以便適应新的形势和新的要求，否則对於工農業的發展，將要發生阻碍作用。

由於我們对社会主义革命的任务了解不够具体和深刻，对農業合作化發展的速度認識不足，特別是对供銷合作社工作如何与工農業的發展相適应更缺乏全面規劃和研究。在供应業务上指導思想落後於羣众需要，經营的商品品种不能滿足羣众要求。如小百貨、窯貨、篾貨等脫銷或未經营。羣众反映說："共產党好是好，就是細小的商品買不到。"漢陽四區社有一零售店九月份零售計劃修改了三次，最後區社批准的計劃，只半个月就超額完成。推廣新式農具考慮羣众購買力多，考慮羣众需要改革生產工具少。一九五三年我省經营新式農具很少，近兩年虽有增長，但技術指導跟不上，貫徹"技術在先、供应在後"的原則不够，以致有的羣众本來需要，但因不会使用不敢購買，或買了也不能投入生產。在收購中，特別是收購棉花未能很好貫徹中央"四快"精神，羣众排隊挤售現較普遍，籽棉積压較多。在驗級給價上也不够合理，忽高忽低，羣众有很大意見。对於私商社会主义改造上不够積極。对中央關於"統筹兼顧，全面安排，積極改造"的政策理解不够完整，忽視了農村小商小販要求組織起來，走互助合作道路的積極性。如樊城煙攤進行串連組織；隨縣十戶熟食業集中資金一千三百元，等待組織，而我們的思想却不能適应当前情况，不敢積極組織；同時对已組織的小商小販，有的只重視安排，忽視了"思想改造和企業改造"，因而亦存在不少問題。

为配合这一重大的農業合作化运動，必須按照湖北省委对農業合作化的全面規劃以及对農作物增產的指标和全國供銷總社規劃的私商改造進度，全面地規劃我省供銷合作社工作，只有根据國家總任务的要求，分期地作出適应於國家工業化和農業合作化的一个規劃，才能使供銷合作社的工作有一个具体的奋鬥目标，才能使我們的工作更有效地促進工農業生產的發展。同時通过規劃可以幫助我們深入了解農村情况和羣众需要，克服保守

思想和官僚主义作風，更好的適应農業合作化的發展。

因此，我們必須在"全面規劃、加强領導"这一總的工作方針的指導下，分期製出具体計劃和实現計劃必要的組織措施，以便我們的計劃能够变成全体幹部的行動指标。我們認为必須做好以下幾項主要工作，以保証全面規劃的实現。

一、進一步做好生產、生活資料的供应工作。由於農村合作化运動的發展，社会主义因素的逐漸增長，土地經营上逐漸由个体的經营轉向集体的經营，因此農民需要新的生產工具，在國家沒有大量製造拖拉机及其他大型農具之前，畜力農具、化肥、農藥械等，对於農業技術改革促進農業增產和農業合作化是有重大作用的。根据过去供应的經驗，必須配合農業部門，作好技術指導，貫徹"技術在先、供应在後"的原則。除有計劃的組織技術傳授訓練農具手外，目前尚須做好宣傳和典型示範工作，以便農民認識新式農具的优越性，並能在購買後即時投入生產。同時必須配合農業部門，有計劃的培植手工業者作好修理和配件工作，幫助農民解决使用新式農具中的困难。在供应主要生產資料的方法上，应廣泛的与農業生產社（組）簽訂結合合同。

由於生產的增長，農民生活水平必然相应的提高，对於物質文化生活方面的要求也將是多种多样，我們的供应業务也就不能停留在現有水平上，必須根据需要，組織多种多样的商品供应。除必須的副食品、布疋和主要日用品外，必須增添文娛用品，各种日用雜品和建築器材，以滿足羣众多方面的需要。其次，要經过調查研究，掌握羣众需要，通过三員会議，製訂要貨計劃，並在参观國营庫存，召開供应会議的基礎上，簽訂供貨合同，以保証貨源供应，保持合理庫存；再是改善基層社的商品陈列，儘量使庫存商品与羣众見面，便於羣众选購。另外，还应定期召開物資交流会、商品展覽会和送貨下鄉等办法，以擴大銷售。

二、進一步加强对農村私营商業的社会主义改造工作。逐步实現对農村私营商業的社会主义改造是我國过渡時期總路綫的一个重要組成部份，也是供銷合作社普基本任务之一。当毛主席"關於農業合作化問題"的報告傳達到農村後，小商小販組織起來的情緒愈加高漲，的遍要求走合作化道路。这种要求組織起來的積極性，对於我國社会主义建設和改造是極为有利的，我們应当珍惜和重視。为此，我們必須全面貫徹中央"統筹兼顧，全面安排，積極改造"的政策。由於去年一般私商均已維持下來，並有盈餘，因此应当着重对私商社会主义改造方面。根据过去的改造經驗，已進行改造的各种形式在農村都是可行的。但从当前情况和小商小販的要求看，应以組織合作商店（飯店、小組）为主，目前尚不够条件的，可以組織代購代銷店，經銷、經营小組；对資本家和加工性的行業应重點組織合营，一有經驗即迅速推廣。

改造農村私营商業，牽涉到我省農村近十万人私有制的改变問題，是一个政策性很大又很複雜細緻的工作。在改造中，必須努力学習毛主席"關於農業合作化問題"的報告，認識当前農村的新形式，作好思想準备，在当地党委領導下，積極担負起对私营商業的改造任务。

三、按照國营商業和合作社商業城鄉商品分工的原則，今後主要農產品和農產原料將逐步移交國营採購部門；但供銷社在採購上仍然担負着中藥材、土產、副食品以及廢品收回等工作，同時，为適应今後新的需要，还要加强新的品种及野生動植物的採購，因此，任务仍然是繁重的，我們应積極做好採購工作。

改進貿易組織与技術，提高服务質量

皇甫超

在全國農村中，由於農業合作化高潮的到來，農民投資生產的積極性大大提高了。从去年開始，農村居民的需要和購買方式，已經有了顯著的变化。主要的生產資料（如新式大農具、肥料、牲畜等）都由農業合作社統一購買。一些規格簡單的生活資料（如煤、鹽和青、藍、白布等），甚至最時兴的花布等，也都要求農業社統一購買。以便節省劳力，致力生產，增加收入。这些情况，將会隨着農業合作化的發展，愈來愈加突出。

但是目前供銷社不論在思想上、組織上、經营管理和業务技術水平上，都远远不能適应这一新的情况。为此，各級供銷合作社，除应有效的加强業务和組織工作之外，还必須切实注意改進貿易組織与技術工作。以便使羣众能够方便地買到他們所需要的生產和生活資料。

第一，克服保守思想，認眞調查研究農村居民的需要。过去在調查研究居民的需要方面是有成績的，但主要問題是缺乏統一的組織和具体指導，沒有形成嚴格的制度，对利用和研究收集的資料也很不够。必須認識今後在社会主义改造時期，農村各方面的变化是非常快的，我們國家又是根据有計劃按比例發展的原則指導經济建設的。認眞的調查研究居民的需要是加强供銷社業务經营計劃性、克服保守思想的有效方法。同時，对改進供貨制度也有重大的作用。斯大林同志早已指示我

們："决不可要求所有的人都有一样的需要和胃口，决不可要求所有的人都过一模一样的个人日常生活"又說"馬克思認为各人的胃口和需要，無論按質量和數量來說，無論社会主义或共產主义時期，都不会是而且也不能是彼此一样"。（列寧主义問題六二四頁）因此把研究居民需要的制度，認眞的堅持下去，是完全必要的。

第二，各級社的理事会，必須从思想上重視並改進貿易組織与技術工作的領導，改進貿易組織与技術对改善供銷社的經营管理和培养幹部具有重大的現实意义。全國供銷合作總社程子華主任在第一次代表大会的工作報告中，把改進貿易組織与技術工作列为改善經营管理的一項重要措施，在報告中指出："在供应業务上……並应注意改進貿易組織与技術，从商店設置、貨物銷售、採購、調撥、儲备，到倉庫保管各个經营环節都应当訂出切实可行的制度，不断研究改進办法，提高經营技術"。因此目前認为不需要把貿易組織与技術提到領導的日程上，是沒有根据的。相反的我們完全有必要和有条件來改進这一工作。幾年來不僅在主观上已經有了管理商業的基礎和經驗，培养了大批熟悉商業工作的領導骨幹，擴大了社会主义商業的積累。而且在客观上存在着許多有利条件。主要是農民購買力日益提高，商品流轉額不断的擴大，農村小商小販絕大部分積極要求改造等。

此外，今後國营商業对供銷社零售價格的优待折扣，除边远地區和少數民族地區外已全部取消。國营和合作社以及合作社間的商業信用自去年三季度起也取消了。这些適時的和必要的措施，也大大促進了供銷社必須進一步改善經营管理。

第三，農村零售商業網需要相应的發展和調整。現有的零售商業網數量少，門面小，分佈过分集中，設在集鎮上的約佔百分之四十，一般鄉村分銷店平均担負一千餘農戶的供应任务。農村中的私商，百分之八、九十都集中在集鎮上。因此需要根据農業合作化的規劃和改造私商的規劃，相应的作出一个省、一个縣、一个基層社零售商業網的全面規劃，作出一九五六年的执行計劃。

在進行規劃和計劃中，应掌握積極逐步地下伸和分區分期發展的原則。在鄉村中应大量發展綜合商店，適当增設代銷店和流動貨挑，在縣城和集鎮上的零售商業網应適当進行調整並逐步地向專業化商店發展。只有这样，才能使零售商業網進一步接近羣众，有利於積極改造農村私商工作的開展。

幫助基層社做好零售商業網的全面規劃和执行計劃，是做好整个零售商業網規劃和計劃工作的基礎，只有如此，才能使零售商業網迅速而又有秩序的進行發展和調整，才能很好的修正上級社的規劃和計劃。

目前从農業合作化运動迅速發展的形勢看，以双輪双鏵犁为主的初步技術改革高潮已經出現。農民組織起來後，公用的（办公、倉庫、牲口圈等）和私人的房屋，必然要進行一些修建，因此在調整和發展零售商業網中，經营大型改良農具、建築器材以及較高級的消費品的專業商店，需要由縣社在縣城和大集鎮迅速的建立起來。

在發展和調整零售商業網的同時，还要根据各种零售商業網分佈的不同地區条件，確定經营的商品种類和服务範圍。为了保証商店經营品种的廣泛性和穩定性，还应逐步地推行必备商品目錄制度，更好的滿足当地居民的需要。

此外某些地區基層供銷社太小，以致不能滿足農業社的需要，或造成虧累。亦需要根据"經济區劃兼顧行政區劃"的建社原則，結合進行併社工作。

最後提高售貨員的政治思想覺悟和業务技術水平，適当改善現有的房屋和各种設备条件，合理的佈置工作現場，以提高售貨員的劳動生產率。我們知道商店網是零售商業網的基本企業，售貨員又是商店的主要成員，他們工作的好坏，对供銷社的經营管理和服务質量有决定的意义。但物質設备的条件和現場的佈置又直接影响他們經营的成果，所以对他們加强政治教育和業务技術的訓練是一項極重要的任务。

目前售貨員不僅數量不足，而且質量也很低。不少售貨員对經常出售的商品規格、質量和價錢不熟悉，特別对農業生產上用的許多新的商品品种（如鍘駝机、無井水車、馬拉鎒草机、馬拉噴霧器和尿素等）更是外行。要解决这一問題，除了利用業务淡季，抽調短期訓練外，还应廣泛的組織在職售貨員，經常交流和總結实际工作中的經驗。在進行这一工作中，遼寧、江苏等省供銷社推行小組营業責任制；四川省供銷社瀘州專區办事处定期召開营業員代表会議，有計劃地組織参观表演提高貿易組織与技術的方法是比較成功的，对改善經营管理提高服务質量等，均有相当大的作用，最近江西省上饒專區也準备在一九五六年春節前後，普遍組織各縣社召開营業員会議，專區在各縣社会議結束後，召開模範营業員会議。類似这些做法，如能分期分業，形成制度，採用淡季練兵保証作好旺季供应的办法，將会大大地全面地提高貿易組織与技術工作。

總之，隨着農業合作化高潮的到來，供应業务將要年復一年的繁重和複雜起來。为了不断地擴大和改進对農村居民的供应，貿易組織与技術的任务是：根据商品流轉額日益擴大的需要，研究合作社及其所屬企業的組織机構，各种物質設备的使用，劳動組織、經营業务的方法（技術），以及管理和監督的方式等。但必須結合各地实际情况，有重點的開展，並从物質利益上和某些制度的改進上（如东北某些地區基層供銷社实行按月評比、按季獎勵制度，苏联在消滅了私人資本主义商業和取消配給制度後即逐步推行計件工資制），經常地刺激全体職工的積極性和創造性，为進一步提高貿易組織与技術和供应業务的服务質量，为促進農業合作化的大發展而奋鬥。

檢查我們在生產資料供应工作上的保守思想

河南省供銷合作社生產資料經理部
安陽專區分部

我們通过学習毛主席"關於農業合作化問題"的報告和"中共中央七屆六中全会（擴大）關於農業合作化問題的决議"，認識到保守思想不光表現在農業合作化問題上，在供銷合作社工作上也嚴重的存在着，特別在我們供应生產資料方面表現的更为突出。毛主席在"關於農業合作化問題"中指出："增加生產資料（土地、肥料、水利、牲畜、農具等）。这是鞏固合作社和保証增產的幾个必不可少的条件"，而我們对供应生產資料的重要性却認識不足，所以在工作中表現保守，墨守成規，看不見農村的新情况、新变化。以致在工作中，抓不住工作中的主流，而是从非主流和非本質的方面來認識。

从去年第四季度的計劃來看，第四季度的銷貨計劃到十一月底已完成百分之七十七點八；从品种上來看，計劃的十八种商品，就有十三种超額完成了計劃，其中超額最多的達百分之三百八十八點六。特別是十一月份的銷貨計劃，超額完成百分之一百五十四點九。由此可見我們的銷貨計劃是保守的。在進貨計劃方面，表現的更为突出：如計劃購進九种商品，總值三十九万零八百三十元，其中还包括省撥化肥三百三十万斤的金額，到十一月底的進貨金額即佔季度計劃的百分之一百一十一點六。这充分說明我們对農村的新情况、新变化認識不足，製訂計劃時怕積压，不敢大進大銷，而是小手小脚的感到庫存大，以致造成十多种商品的脫銷。

農業合作化高潮的到來，農民在購買生產資料上表現的集中性、計劃性、集体性的三个特點，我們認識不够，仍舊老一套的拿歷史數字來作指導工作的依据，並强調客观，怕完不成任务。如去年双鏵犁的供应計劃，領導上確定是一万部，而我們只向省社報四千部，認为去年上半年只完成八百九十八部，这个數字已滿大了。而結果呢？截至去年十一月底已售出双鏵犁一万零一百一十六部，根据各縣推廣情况來看，預計去年年終可銷售一万三千餘部。不少農業社在去年还按照生產計劃要求供銷社簽訂今年所需的生產資料供应合同，如林縣供銷社去年供应二百三十万斤餅肥，今年就要求供应兩百万斤化肥；安陽縣八十一个農業社要求供銷社提早供应的生產資料，總值十一万三千六百二十三元，每社平均为一千三百七十六元。組織起來的農業社还由於合理地組織了劳動力，加以每个劳動日的所得日益增多，已改变了过去赶集、上会買东西的舊習慣，而要求由社內統一購買生產資料和大宗生活資料。但我們的生產資料供应工作却不適应農民的这些要求。如去年第四季度計劃供应汽馬車七輛，到十一月底已售出六十五輛，超过原計劃九倍多；原計劃供应小平車十輛，到十一月底已售出二百多輛，超过原計劃二十多倍。这說明我們存在着嚴重的保守思想，而使生產資料供应工作陷於被動，給農業生產造成了一定的損失。

產生以上問題的根源，首先是我們的政治、業务水平不高，社会主义指導思想不强，对为農業生產服务，支持農業合作化和保証農業增產的思想不够明確，在生產資料供应上有單純的業务观點，缺乏全面規劃和片面地强調經济核算。其次是对農民的需要缺乏調查研究，忽視農民的新要求。再是对下級社的經营工作缺乏認眞的分析研究，認为銷貨多就是工作好，不追究原因和效果，以致造成生產資料供应工作上不应有的損失。

为了克服保守思想，作好生產資料供应工作，我們拟从下列幾方面着手：

第一，認眞学習毛主席"關於農業合作化問題"的報告和程主任"为完成國家第一个五年計劃所規定的供銷合作社任务而奋鬥"的文件，以提高社会主义覺悟，深刻地批判保守思想，認眞調查研究農業合作化後給商業工作帶來的新要求，以武裝思想，改進生產資料供应工作。

第二，根据農業合作化高潮和全區具体情况，在全面規劃，加强領導的總方針下，对一九五六年至一九五七年的生產資料供应工作作了初步規劃：一九五六年至一九五七年推廣双鏵犁三万四千五百七十五部，步犁二千七百五十部，水車四万二千九百四十一部，各种肥料二万九千九百一十万斤，騾馬二万七千七百八十四头（包括市場調剂），殺虫藥械九万二千四百架，農藥一千三百六十四万斤，对抽水机、收割机、播种机等大型新式農具則重點推廣。此外，对去冬今春的生產資料供应工作，也作了初步安排。

第三，進一步開展節約运動和發動羣众開展合理化建議，以提高服务質量，做好生產資料供应工作，適应農業合作化的發展，進一步鞏固工農联盟。

克服保守思想，加速農村私营商業的社会主义改造工作

本刊編輯部

一年来，在各級党委与人民委員会領導下，对農村私营商業依照“統筹兼顧，全面安排，積極改造”的方針，進行社会主义改造工作，是有一定成績的。其主要表現是不僅扭轉了單純排挤代替的思想，对農村私营商業普遍地開展了批發業务，对所有困难戶進行了適当的安排工作，而最主要的是積極地採用了經銷、代銷、代購、合作商店（小組）、合营等形式，把一部分農村私营商業納入了各种組織形式，經过普遍試點，積累了一些工作經驗。預計到一九五五年底納入上述各种組織形式的農村私营商業人員將達八十九万人，約佔農村全体商業人員百分之三十三左右。

但是，必須認識到，从農業生產社迅速發展的形勢要求看來，特別是从廣大農村小商小販普遍要求改造的需要看來，我們改造的速度还是非常緩慢的。由於領導思想落後於实际，由於对農村私营商業要求走社会主义道路的積極性估計不足，由於对農業合作化高潮到來必然產生的新情况、新变化認識不够，以致在工作中產生如下的情况：有許多私营商業自發的組織起來，要求領導，而我們藉口“还沒有做好方案”，要羣众等待下去；有的已經組織起來，找好了会計，甚至集体地寫了書面申請，而我們还不“批准”；有的小商小販自動派代表坐火車前去重點地區参观，而我們不去領導它；有許多小商小販要求搞高級形式（合作商店或合营），而我們則只搞低級形式，（經銷、代銷等形式）。在改造的速度上是一級社落後於一級社，即基層社的要求低於羣众的要求，縣联社低於基層社的要求，而省社与全國供銷合作總社則又低於縣社与基層社的要求。这种既不認眞領導、又不承認的保守思想，在各地是相当普遍的。

为什麼会普遍地產生上述現象呢？首先必須在領導思想上追查根源，最主要的是对農村私营商業人員的社会主义積極性認識不足，对他們的覺悟程度估計得太低了。直到現在为止，仍然有許多同志过多的看到了農村私营商業消極的一方面，如具有投机性，容易接受資產階級影响，有一些人还在憂慮，組織起來困难，以及說什麼組織容易鞏固难等等；而看不到党的積極領導作用，農業合作化高潮所給予他們的巨大的影响，特別是廣大農村中絕大部分私营商業人員是劳動人民，要求走社会主义道路，發揮他們潛力的積極的一方面。於是在一些地區的工作上，仍然停留在安排階段，不僅政策宣傳不够深入、具体，而且典型示範後也沒有積極的去作推廣工作，而形成放任自流狀态，推遲了对農村私营商業改造的速度。我們必須承認，我們的思想远远的落後於实际，远远的落後於羣众的要求，而这种思想落後对於國家正在進行的社会主义建設与社会主义改造事業是有極大危害的。現在是应該加以認識和清除的時候了。

从客观条件与主观的力量上來看是否具备了加速改造的可能呢？我們肯定的回答說，这是完全可能的。可能的条件主要在於：（一）全國已經進入農業合作化高潮，这种農業合作化高潮的影响，势必推動着廣大的農村私营商業人員積極的要求改造，事实証明也是这样的。例如他們反映說：“不在農業上走，就要在商業上走”，各地私商紛紛自發組織起大量的合作商店、合作小組（据山东萊陽、泰安、惠民等八个專區統計，自今年八月以來自發組織起來的小商小販就有二百七十二組，一千六百九十三人。河南省在同時期組織的自發組也有六百个）的事实就是最明顯的証明。这就充分地說明了只要改变我們思想上的保守思想，对这些自發的組織加以領導，对已經組織起來加以鞏固，提高其質量，加速改造是完全可能的。何况我們一年來已經組織起來的合作商店、合营、代購、代銷早已在事实上顯示了它的优越性呢？（二）应該看到，目前社会主义商業在農村市場上已經佔了絕对优势，而且这种优势在一九五三年、一九五四年就已經充分表現出來了。現在城鄉批發業务与主要工業品、手工業品的貨源已为國营商業和供銷合作社商業所掌握，私营商業不能不主要的依靠國营商業与合作社营商業進貨，農村零售國营商業与合作社营商業也佔了很大优势；在農產品收購方面，社会主义商業所佔的比重更大，私营商業只收購一些不很主要的農副產品和手工業產品。这一事实，即在無論批發、零售方面社会主义商業所取得的优势，就造成了加速改造農村私商極为有利的經济基礎，对於加速改造是一个非常有利的条件。（三）經过了一年的安排改造工作，各地都取得了一定的工作經驗，特別是基層供銷社幹部，在实际的安排改造中，培养与訓練了一大批幹部。供銷合作社在全國有佈遍農村的商業網，又有自上而下的各級領導机構，在当地党委的正確領導下，在全体幹部的積極努力下，按照農業合作化运動的發展的要求，加速对農村私营商業進行社会主义改造工作，是完全可以办得到的，一切怀疑是沒有根据的。

如何加速進行農村私营商業的社会主义改造，在今

後改造工作中应該注意解决那些問題呢？我們認为以下幾點是非常重要的：

（一）首先要做好思想準备工作，一定要用召開各級幹部会議的方法，將農業合作化後新情况、新变化，將廣大農村私营商業積極要求改造，而我們思想落後於实际的狀况向所有幹部講解清楚，認眞傳達中央關於改造私营工商業的政策精神，認眞的進行批評与自我批評，揭發在各級供銷社領導上存在的右傾保守思想，使全体幹部端正認識，積極地用全面規劃、接近羣众的方法去改進工作，改变領導作風。只有做好了充分的思想準备工作，提高了所有幹部社会主义積極性，並廣泛的向農村私商進行社会主义的宣傳工作，才可以克服各种阻碍前進的錯誤認識，才可以充分地發揮羣众的巨大潛力，才可以順利地加速進行農村私商的改造工作。

（二）必須立即着手進行对農村私营商業的全面規劃工作。最近有些省、縣和基層社在各級党委領導下，配合農業生產合作社的全面規劃，城市私营工商業的全面規劃，已經進行了農村私商改造的全面規劃工作，这是很好的現象。但是仍然有許多地方对於全面規劃工作还沒有完全注意起來。甚至有些地方仍然停留在安排一段，而沒有着重進行改造，当然更談不到有改造的全面規劃了。毛主席在“關於農業合作化問題”的報告中教導我們說：“要有全國的，全省的，全專區的，全縣的，全區的，全鄉的合作化分期实行的規劃。並且要根据实际工作的發展情况，不断的修正自己的規劃”。並且指出：“採取領導和羣众相結合的方法，進行全面規劃，这是領導合作化大發展的一种創举”。在供銷合作社对農村私商進行改造工作中，我們所缺乏的正是沒有这样的全面規劃，正是沒有实行領導和羣众相結合的方法去進行全面規劃工作，以致改造計劃远远地落後於实际需要。因之，在今後工作中必須依据各地區情况，对農村市場情况進行切实的瞭解，深入羣众進行調查研究工作，分別不同行業，區別商業資本家、小商小販，採取各种不同形式，定出分期分批的具体改造計劃，改造步驟、改造方法以及不同的進度，以適应農業合作化运動的需要。

（三）由於加速進行改造工作的需要，今後在改造的組織形式問題上，在整頓鞏固与过渡为供銷合作社商業問題上，在進行農村商業網的調整佈署問題上，都必須有新的認識，新的措施。一年來的改造工作使我們可以看出，在改造初期为了妥善的解决私商經营困难，各地均强調了經过開展对私商批發貨物，大量組織經銷，加以安排，这在当時是必要的、正確的。但目前僅僅安排下來，只注意組織經銷、代銷等低級形式，已不能滿足羣众需要，也不能達到改造的目的了。因之，今後应着重的用合作商店、合营等較高級的形式，或者有条件組織全行業合营，積極地把農村私商組織起來，为过渡到供銷合作社商業創造条件，是非常重要的了。

由於已經發展与組織了为數众多的合作商店（小組）、合营、代購代銷（小組），所以在發展中注意鞏固提高現有組織的質量，以改進經营管理，实行民主監督，整頓思想作風，以達到便利羣众購銷，为農業生產服务，使發展与鞏固提高相結合，即發展一批，鞏固一批，再發展一批。也是非常重要的工作。这不僅可以樹立榜样，有利於推廣和加速組織起來，而且对準备与創造条件使其迅速地过渡为供銷合作社商業，也具有重大意义。

關於農村商業網的調整佈署問題，也应有進一步重視的必要。隨着農村中農業生產合作社的普遍發展，農村購買力迅速提高，为着便利羣众購銷，不進行商業網的重新佈署是不能適应農業合作化的需要的；同時由於供銷合作社正在進行農村私商改造工作，要对私商改造做出全面規劃，於是現在就具备了將原有供銷合作社的商業網（包括零售網、採購網、批發網等）和目前私营商業的商業網（包括飲食、服务性行業和牲畜市場等）現有佈署情况，統一的加以合理調整的有利条件。因之，今後必須本着便利羣众購銷，符合經济核算，在現有基礎上進一步下伸的原則，進行全面規劃，使農村商業成为有計劃的，有組織的社会主义商業。

（四）必須加强組織領導工作，加强对農村私商的政治思想教育工作。为此就必須强調各級供銷合作社的理事会，在党委領導下应將私商改造工作加以特別的重視，並配合有關部門(如工商联等)，積極地培养与發現私商中的積極份子，通过他对私商進行宣傳教育工作，更加發揮他們社会主义積極性，改造他們消極的不利於羣众的一方面。为了加强这一工作的領導，縣以上的合作社应成立由各部門負責人参加的私商改造工作組（委員会的性質），並下設办公室，配备專職幹部負責經常性的工作管理，各行政与業务部門按性質分工歸口，克服無人負責現象。基層供銷合作社則可以原有的專業商店和綜合商店为基礎，不僅对各該行業負責進行批發工作，而且还要負責对該行業商業人員進行經常的經营管理，財务会計，計劃統計以及政治思想工作，總之，加强理事会的統一領導，实行分工歸口，各負其責，端正認識，統一思想，全面規劃，接近羣众，为加速实現農村私营商業的社会主义改造工作，这是一項重大的任务。」

親爱的讀者：

本刊遵照中央出版管理局規定，於一九五六年一月号起，改为横排。为了提高本刊的編排工作，充实其內容，使本刊在形式、內容上得到不断改進，希讀者以爱護本刊的精神多多提供改進意見。

本刊編輯部

餘姚橫河區全面改造小商小販的初步經驗

谷　天　荣

浙江餘姚縣橫河區水陸交通方便，全區共有私营商業和飲食業三百三十六戶、三百七十五人，流動資金共有四万七千八百八十四元。只有一戶商業資本家，成分和歷史純潔的小商小販佔百分之九十。全區小商小販極为分散，分佈在六个集鎮和四十个村中，經营的商品零星而行業混雜。

浙江省供銷社就在这裏，着手進行了全面規劃、全面改造小商小販工作。

調查分析，找出根据

为給研究改造私商的速度、形式以及商業網的分佈等問題提供材料，取得開展工作的依据，首先進行了調查。在商業方面，調查了四項材料：（一）了解商業的概况，包括公私商業机構、人員、商業網分佈及公私比重，本地區的商業特點，私营各行業歷年变化概况等；（二）摸清私商各戶的人員、資金、营業額、家庭經济、政治、思想及貫徹市場安排後的情况和問題；（三）供銷合作社对市場的領導，包括机構、人員、資金、骨幹力量、業务基礎、領導經驗等方面；（四）歷年來市場零售額及其商品構成的变化情况。在農業方面，着重調查了：（一）農業合作化的規劃、速度及生產規劃；估算今後幾年內農業生產增長情况；研究農業合作化高潮的到來給商業帶來那些新情况、新問題；（二）農民組織農業生產合作社後，生產制度的改变、購買力的增長及对於購銷方式方面的新要求和新变化。

通过以上調查分析得知：由於農業合作化和生產的迅速發展，農民購買力不断提高，使農村商品流轉的任务日益加重。据計算，該區社会零售總額一九五五年比一九五三年提高百分之七十九點六。但是農村私商改造工作已落後於形势發展的需要，担負着相当部分商品流轉任务的私商未得到改造，市場進入旺季以來，很多私商“吃得过多过飽”或乘旺季投机漁利，另有部分小商販因受農業合作运動的推動、影响及其本身地位和其它种种原因，迫切要求組織起來，但这种要求却未得到应有的滿足。如橫河鎮去年上半年曾有百分之三十的小商販申請要求組織起來未獲批准。再有，全區農業合作化的發展已佔總農戶的百分之六十三點三，農民加入農業生產社後，因生產積極性的提高及農產品的集体出售，上街赶集机会較少，所以迫求把商業網下伸，增加農村流動的供收結合的小額貿易網。

另外，採用經銷与經营小組，仍不能解决行業之間、戶戶之間的肥瘦、忙閒不均等問題，不能滿足小商販的要求，也不便於領導和進一步改造，必須普遍运用半社会主义性質的合作商店（小組）的組織形式。且通过調查了解到，可以組織的約佔現有从業人員總數的百分之七十五左右。

根据对該區情况的調查和規劃，拟定了全面改造的進度，决定在一九五六年前全面完成半社会主义改造，今後再根据需要和条件，逐步完成企業社会主义改造。

作好充分準備，確定具体步驟

準备工作：首先在供銷社內部進行教育發動，並組織其討論規劃，以提高其社会主义熱情，積極投入或配合私商改造工作；同時，为便於分工协作，分工歸口，对供銷社机構進行調整，將原有的專設批發部及綜合性的零售門市部，調整为專業性的批零兼营的門市部，各市部及供銷站以一个經理或站長負責私商改造工作。

次，整頓与總結已有的合作小組（橫河鎮原有一个小組），帮助其解决存在問題与總結組織起來的优越性，以成为教育小商小販最生動的实例。另外，根据農民要求商業網下伸的新情况，研究和試驗了新的組織形式，將經常分散的流動或固定在農村的小商販，試行了組織起來集体流動的办法，經試驗証实这一办法是可行的，因而提出了流動合作小組的組織形式。对小鎮、大村的小商販，經研究確定試行就地利用、全鎮綜合組織的形式，進行一次改造。接着便选擇政治純潔、歷史清楚、經营作風正派、在羣众中有一定威信的小商販，举办訓練班，進行前途和政策教育，並詳細講解了各种組織形式（特別是合作商店）的具体做法和优越性，提高他們的認識，鼓舞他們的熱情，使他們成为帶動、团結和組織小商販走互助合作道路的骨幹力量。

全面改造工作總的佈署是：以一个區为範圍，大集鎮为重點，以點帶動全面，一边訓練幹部，一边總結經驗，然後分头出發，全面展開，做到既穩且快。約二十天的時間，全區基本結束。各鎮的改造工作大体步驟如下：

第一步：全面開展宣傳動員，召開全体商販、組織对象、家屬与職工四个会議，对不同对象貫徹不同內容的前途、政策与責任教育，对組織对象，具体說明組織起來的政策与做法，强調自願原則，發動小商販自願申請組織起來；第二步：成立筹备委員会，進一步深入而具体地貫徹思想教育，進行製訂章程，確定經营範圍与商業網的設置，審定从業人員，進行清產定資等工作，同時举办会計訓練班，貫徹一个統一的簡易的会計制度，以解决各店開業後的賬务处理問題；第三步：选举經理与店务委員会，開始营業，为防止选举中發生偏

差，事先提出經理和委員的条件，交店（組）員充分討論，其主要条件是歷史清楚、成分好、为人正派忠实、思想進步、工作積極、大公無私、能联系羣众等。为在開業前，擴大对各階層人民的宣傳，使組織起來的小商販取得各方面的支持和鼓舞，使他們体会到政治地位的提高，特举行了隆重的開業典礼，由小商販自己回憶对比表示决心，並邀請農業、手工業生產社的代表，以及政府、供銷社的代表到会分別講話，表示欢迎，加以鼓勵；第四步：初步建立各項業务和工作制度，評定工資，轉入鞏固提高工作。

不同的組織形式，各有不同的特點

經过發動和組織，建立起來的半社会主义性質的商業，共計有十九个合作商店、合作飯店、合作小組，組織了私营商業和飲食業一百七十九戶，佔總戶數的百分之五十二點三，共二百零六人，佔總人數的百分之五十三點六。並採用了以下幾种不同的組織形式：

一、專行專業、分行分業或併行併業的合作商店（合作小組）。全區共組織了七个，七十六戶，八十一人。这類形式內部業务領導方便，便於改善經营管理，也便於供銷社分工歸口，適用於較大集鎮上有一定數量的商戶的行業。

二、全區共建立了六个綜合性的合作商店，包括五十一戶、五十七人，其中四个商店並在鄉村設有分店或附設流動組。此類形式是在只有十數戶甚至更少的私商的小鎮或大村，將各業小商小販組織在一个店裏，有的还將分散在附近農村中的小店也組織在內，就地利用，作为分店。这一形式可以解决小鎮戶數少、行業混雜的情况下的改造問題，組織以後可以擴大經营品种，且一个商店內貨色齐备，購銷結合，羣众買賣便利。在商店內部，行業之間淡旺季不同，人員与資金均可進行調剂。但內部業务、帳务均較複雜，尚須進一步加强管理。

三、流動購銷合作小組，組織了四个，三十三戶，三十四人。其經营商品一般也是綜合性的，主要的油、醬、烟、酒等日用消費品。經营方式以流動下鄉为主，在集鎮設點作办事与集中地點，分組携帶多种商品下鄉集体流動，拟定流動範圍，確定到村送貨日期，对於羣众購銷極为便利，農民称之为“活街”，为防止在雨雪連綿時業务停頓，又確定可以流動与固定相結合。

四、全區全行業合营，全區南北茶食業十四戶、二十七人合成一合营商店。这一形式適用於加工技術性的行業，可以節省費用、交流技術、增加品种、統一規格，在地區之間平衡供应，同時由於供銷社派幹部加强了領導，可將全業不同成份的私商一次全部組織；通过所派代表，供銷社可对其人員進行及時的、較多的教育，並領導其改善經营管理，但由於店大、分散，內部領導管理不便，且將不同成份的人組織在一起，必須加强教育。

加强領導

歸口領導改造問題：區社主任一人以主要力量負責私商改造工作，下設私商改造組，幹部三人，專門負責輔導合作商店，並歸口無業务部門可歸的行業如飲食業等；各門市部与供銷站以經理或站長一人專職或兼職負責領導歸口行業的業务經营、組織改造、政治教育等工作，会計組設專職会計一名負責对合作商店会計的輔導工作。

整頓鞏固：为在大批合作商店（小組）組織起來以後，作好整頓工作与政治工作，計劃採取掌握中心店帶動外圍的方式進行。主要是：（1）經常的檢查、督促与協助他們貫徹各項制度，並不斷的修正与健全制度，注意搞好店內团結，逐步的開展批評与自我批評；（2）培养骨幹，在淡季時將合作商店的經理集中訓練，經常注意提高他們的覺悟、領導能力，不斷擴大積極分子的隊伍，逐步在各商店、小組中發展团員，建立团的組織；一九五五年已將小商小販中的積極分子六十九人集中訓練了一次，並訓練了合营、合作商店（小組）的会計約三十人，計劃一九五六年及一九五七年各將合营、合作商店（小組）中的骨幹集中訓練二至三次；將过渡的人員集中訓練一次（在一九五六年第三季度進行）；（3）加强政治教育，学習合营或合作商店的章程，供銷社的章程，供銷社在过渡時期的基本任务，第一个五年計劃等文件；（4）不斷的引導其改善經营管理，樹立新商業道德，加强業务計劃性，降低費用損耗，更好的为羣众購銷服务。

板桥供銷社实行各業歸口，整頓現有合作小組

龐　学　靜

截止去年十一月止，江苏江寧縣板桥鎮上的小商小販，已經組織起來的有百分之五十四。但由於供銷社曾一度对他們缺乏領導、教育和管理，因此，出現了不少問題：有的抬價压價、短秤少尺、摻假使雜，甚至有的偷漏國稅和貪污盜窃，也有的組組長与組員、組員与組員鬧不团結，有的組不嚴格遵守規章，不执行現金管理制度和不按期公佈賬目，另外有些組員看到旺季到來，个別單幹戶賺錢較多，因而消極地說：“單幹戶賺的是現錢，我們賺的是欠錢（指到年終分紅）。”經营情緒低落。

板桥供銷社針对以上情况，为鞏固提高現有各合作小組和經銷小組，引導他們進一步为活躍城鄉物資交流服务，供銷社加强了領導力量，內部

並進行明確分工，实行“各業歸口。”在理事会統一領導下，訂出有關人員的工作職責：主任負責掌握和研究对私商改造的方針政策，主持召開会議，加强对社幹的教育；負責私商改造的副主任，除协助主任做好上述工作外，並及時掌握小商販的經营情况和思想情况，教育小商小販，督促他們改善經营管理，具体督促批發部、負責私商改造的專職幹部、計統員做好与私商改造有關的各項工作；批發部根据確定的公私比重計劃，積極組織与合理分配貨源；業务組長每月檢查價格一次，配合批發部組織与分配貨源；負責私商改造的專職幹部即負責掌握全面情况，領導私商学習，督促各小組执行制度与價格，指導他們改善經营管理和經营作風；会計負責帮助各小組建立賬册和財务管理制度，每月召開会計会議一次，檢查財会制度执行情况，以及月終盤點工作；計統員負責帮助各小組建立計劃統計制度，每月統計市場公私比重情况，协助批發部按月製訂对私商貨源分配計劃。

供銷社內部实行“各業歸口”的同時，召開了組織起來与單幹的小商販大会，通过總結，肯定組織起來的好处，揭發批判不正確的思想与錯誤行为，分析其危害性，進一步加强前途教育，分組討論，啓發大家自覚檢查缺點，在提高認識的基礎上，联系小組与各人实际進行漫談討論。而後，動員各小組建立与健全各項制度，通过民主討論，訂立了如下制度：（一）在財务制度方面，每月盤點、公布賬目一次，月終五日內編報收支情况報表，年終十日內編報資產負債表；（二）計劃統計方面，月前十五天編報月度進貨計劃，月終五日內報送進銷存月報表；經銷小組、貨郎担每五日報要貨計劃和銷貨額；（三）会議学習制度方面，每週学習兩次，內容是讀報和研究改進業务，每兩週開生活檢討会一次，進行批評与自我批評，每月五号召開組員大会一次，公布上月份賬目，組長報告工作，討論通过本月計劃；經銷小組和貨郎担每十五天召開会議一次，檢查守則执行情况，研究改善經营作風。

另外，小商販在組織起來以前，大都賬册不全，有的沒有賬册，为了促進他們改善經营管理，根据由簡到繁的精神，帮助他們健全了賬务，办法是：首先对組長、会計說明健全賬务处理方式和必須清資的道理，然後核实資財，供銷社財会人員按照賬务处理办法，把当日發生的会計事項進行逐筆記載，实地傳授給合作小組会計，並交待会計必須按規定办事，一定要“筆筆有賬，賬賬有据。”

自板桥供銷社採取上述措施後，已獲得顯著成效。通过檢查批判不正確的經营作風，大部小組開始樹立了新的商業道德，如飯菜小組檢查了偷工減料、抬價出售後，每碗蛋炒飯原賣四角，現已自動修訂为三角六分，許多人不僅自己承認和檢討了錯誤，也互相展開了批評，表示一定互相督促要老实經营，更好地为羣众服务。那些認为“組織起來不比單幹好”的人，明確了前途方向後，也批判了自己的錯誤認識，提高了經营積極性，如百貨小組檢討这种思想後，即忙着修整門面和重新陈列商品，並增加了一百多种小百貨。各小組都較認眞的执行了各項制度，有的小組組長和組員並按照个人擅長，進行了明確分工。麵食小組还成立了業务改進小組，每週開一次会研究業务，过去他們人手忙乱，時常錯錢，弄坏用具也無人賠償，現在各人都分工認眞負責，錯乱現象大大減少。由於開展了批評与自我批評，大部小組也消除了隔閡，互相团結了。

通过教育和整頓，各小組更進一步靠攏了供銷社，帮助供銷社改進了批發業务，百貨合作小組組長看到供銷社小百貨品种不多，自願帮助供銷社幹部赴南京百貨公司选購了三百多种小百貨，这些商品，都是供銷社从未經营过的，也恰恰是小商販樂意經营和適合農村銷售的。

許昌專區举办小商、小販訓練班的作法

王文明

据去年十月底統計，河南許昌專區已組織改造農村私商四千零九十八戶、四千六百一十六人，其中合作商店、合作小組一百九十个，經銷和經营小組二百零一个，其它形式的兩千二百二十四人。並培养了大批準备組織起來的“組架子。”这些組織在農村初級市場上，已成为廣大小商小販的嚮往者。然而由於不少供銷社存在着消極保守情緒，束手束脚不敢放手，致使改造工作進展不大，具体表現在：一、对私商人員改造特別是思想改造工作做的不够，組織起來的沒能及時地進行整頓和鞏固，骨幹少办法缺，發現問題很多；二、未組織起來的迫切要求組織起來，低級形式急待高級形式，目前經銷和經营小組中，即有八十多个已達到合作小組形式的要求，長葛石固小販胡小蘭經过政策貫徹，即自動串連八戶要求供銷社組織領導，但領導思想却落在了羣众要求之後。

为扭轉这种局面，有領導、有組織地加速農村私商社会主义改造运動，以適应農業合作化高潮，河南省供銷社許昌專區办事处在地委、專署領導下，以十八天時間举办了小商小販訓練班，参加訓練的共有二百五十二人，其中合作商店、合作小組組長、經理一百三十三人，正準备組織起來的骨幹一百一十七人，合营（資本家）二人，通过貫徹政策、檢查批判、研究办法，基本上達到了預計目

的——培养了骨幹，給鞏固提高現有合作組織和進一步發展合作組織，打下了良好基礎。其主要作法：

一、加强思想教育，進行一次比較系統地思想改造，这是改造農村私商最重要的也是过去最薄弱的一环。進行思想教育的主要內容有三：（一）以兩个市場对比的方法，進行兩条道路的教育，通过回憶对比和訴苦挖根，使小商販認識到資本主义市場对他們的危害性，認清小商販的命运和廣大農民一样，只有在工人階級領導下的今天才能生存，如許昌小販王店傑說："在舊社会做生意有三怕，買了怕賣不掉，賣了怕貨漲買不回來，放着怕土匪搶，現在是生意好做吃穿不愁。"（二）深入貫徹党对農村私商的社会主义改造的方針、政策，加强前途教育，使小商販更加明確自己的階級地位，以及在社会主义建設中的作用，以進一步鼓舞他們的經营積極性；（三）通过学習联系实际，檢查和批判了过去經营中的投机搗鬼行为，使小商販認識到自己虽是劳動人民，这些事实是与劳動人民不相称的，認清对國家对人民对自己都是極其不利的，如葉縣刘有說："國家收稅搞建設，我們偷漏稅，工業品經我們手抬高價格，这就会破坏工農联盟。"西華展廣波說："投机搗鬼实际是拿自己拳头打自己眼窩，不搗鬼不哄人一天能賣三、四十元，可是後來一搗鬼，一天只能賣三、四元，威信扫地，老太太当面罵我是奸商。"通过找根源，小商販深刻認識到：第一、舊社会欺騙压詐称为是"才能"，不少人为闊口想花招多賺錢，方法是不正当的，正当也是吃不開的；第二、受到資產階級唯利是圖的影响是很嚴重的，正如舞陽王貴臣所說："我在資本家商号裏当了六年学徒，才学会了一套'本事'，才会做生意，才会騙人。"第三、小商販本身存在着比農民更嚴重地自私自利思想，必須主動地積極爭取改造。

二、通过学習，使小商販明確了前進道路，掌握了怎样走合作道路的具体办法。首先，發動組織起來的小商販介紹自己的体会，通过具体事实，使小商販認清組織起來的优越性主要是：資金人力集中、節約費用、經营有計劃、業务能擴大、覚悟提高、羣众信任、增加積累、前途光明。在此基礎上，再認眞地總結与交流經驗教訓，細緻的学習組織合作小組的步驟与方法。在組織过程中必須掌握自願和互利原則，如郾城辛店雜貨合作小組在成立時，由於政策貫徹不透，組員各有自私打算，勉强湊合，結果很不鞏固；長葛石固陈建福百貨小組沒有坚持互利原則，把大型傢具攬到組裏無償使用，形成不团結；在組織小組時还必須掌握行業大体相同的原則，如郾城辛店合作飯店因無会計請烟酒業一人去当会計，組員滿意，工作順利，而臨潁繁城合作飯店强拉進百貨業的一人去当組長，業务不熟，組員不滿，影响小組的鞏固。通过討論，明確以上問題後，又綜合全區各地办好合作組織的經驗，要办好和鞏固提高合作組織，还必須实行四抓、六保証、四必須。四抓即：抓計劃積極開展業务，抓財务嚴格開支制度，抓思想充分發揚民主加强管理，抓学習提高政治覚悟；六保証即：保証执行政策法令、服从供銷社領導，保証不偷漏國稅，保証加强团結、開展批評与自我批評，保証遵守各項制度、特別是財务制度，保証老实經营不摻假作伪，保証積極開展業务，便利羣众購銷；四必須即：必須克服舊观念舊思想，改掉舊作風，必須樹立新的商業道德品質，必須貫徹实施國家政策法令和各項規定，必須大公無私作風正派，組長凡事要帶動，但也必須照顧到組員的覚悟。經过交流經驗，討論了具体办法，更加鞏固与鼓舞了办組的積極性与組織起來的信心，如宝丰三區蘭現說："既好又有办法，回去非賣勁組織起來不中。"

其次，对現有合作組織中存在的問題，進行排隊和批判，存在的主要問題是：（一）財务制度混乱，管理不嚴，造成嚴重浪費，給貪污分子造下可乘之机，如長葛石固郭文慶飲食業合作小組，因前任組長、会計共同貪污，造成賠款和幾乎垮台（後經及時整頓处理才得好轉）；（二）有的小組業务經营盲目性很大，不按計劃办事，如郾城趙文和合作小組造計劃不經組員通过；郾陵小商販向供銷社訂了要貨計劃不执行，到处乱進貨，致使資金積压；（三）小組領導缺乏民主，包办代替，影响团結，影响業务的開展；（四）章程制度不正規，有的合作小組成立很久，尚未建立或健全章程制度，基金比例不合理，如郟縣塚头合作小組資金分紅比例至今仍是百分之五十；（五）由於人員審查不嚴，有的合作小組裏混進了少數坏分子，如郾城辛店反動軍官一貫道徒鑽進合作小組後，即大肆貪污、挑撥离間。通过以上問題的檢查和批判，給所有小組組長進行了一次深刻生動的教育，正準备組織起來的骨幹也感到收穫很大，覚得眼睛亮了，看清了前途，学了經驗，也曉得应該事先防止什麼偏向。

在開办这一訓練班之前，河南省社許昌專區办事处將当前農村私商改造情况和問題，向当地党委作了彙報，地委非常重視，給了正確指示，訓練班將結束時，許昌專署王副專員作了報告，大大鼓舞了小商小販接受改造的熱情。在領導訓練班工作中，由於發揮了集体領導的作用，因而保証了学習的健康發展，由專區合作幹校主任、隊主任、輔導員各一人，省社專區办事处抽出兩名幹部，共同組成領導核心，每縣參加一名輔導員，全區十五个縣分成四隊，校部每人負責一隊，深入一組，各縣輔導員負責本縣，深入一組，依靠輔導員不断的發現問題，經常掌握学員思想变化，組織研究会，研究情况，不断地召開小型座談会、利用个別談話等形式，抓住骨幹帶動一般。訓練班將結束之前，为鞏固成果，根据学習內容和工作需要進行了一次測驗，絕大部分都及格，接着又明確了重點，溫習了課程，根据不同情况分別提出不同要求，个人寫保証，以縣为單位訂計劃，給今後工作奠定了有利条件。

加强農藥、藥械供应工作，支援農業合作化高潮

焦　玉　波

農業合作化高潮已經到來了。現在許多省、市已經基本上实現了半社会主义的農業合作社。農業合作化高潮帶來了廣大農民空前未有的生產積極性，他們为了大量增加生產，不僅迫切需要更多的農業生產資料，而且对農藥的供应也必然要求大量增加。因此，各級供銷合作社必須依据全面規劃，加强領導的方針，在当地党委統一領導下，普遍有計劃地、有組織地開展農藥、藥械的供应工作，这是支持農民防治病虫害，保証增產的重要措施。

農業合作化和農民生產積極性的提高，生產投資較之已往有很大的增加，加之國家对農民的大力支援，今年農民在生產資料方面的購買力是空前增長的。为了適应这种增長的需要，为了彌補肥料等生產資料的不足和減輕其压力，就应該將農民的購買力更多的引向病虫害防治方面來。因此，一九五六年農藥、藥械的供应任务將不是一般的增長，而是數倍的增長。我們必須看到由於農業合作化高潮所產生的这些新的重要情况，使農藥、械供应工作迅速跟上羣众的需要，以大力支援和適应農業合作化。但过去工作中缺點是不少的，保守落後狀态是相当嚴重的：農藥、藥械的規格質量有些生產單位未達到規定的标準，有關批發机構对生產監督不够、对產品檢查不嚴，因而在藥、械使用上曾發生效果不良或藥害現象。对藥、械供应这一重要的增產措施，还未引起各地各級普遍高度的重視，表現在許多地區經营不積極，工作開展慢，从核算考慮多，从需要考慮少；缺乏全面規劃和嚴格的計劃管理，即便有計劃也是極度保守的。縣、基層社藥、械供应的自流現象仍嚴重存在。商品儲备与零售缺乏統一安排，此处積压彼处脫銷及不合理的运轉仍不少發生。某些地區与环節的業务机構与任务还不相適应，也障碍着藥械供应工作的開展。不少地區仍未重視对農民的技術指導工作，等客上門單純賣藥的偏向仍然存在，不少的農藥售貨員不懂農藥的效能与使用方法。有些地區零售價管理不嚴，对中央確定的作價原則未認眞执行，高價現象仍然存在。这些缺點的存在嚴重的障碍着農藥械的大量供应。为此，提出以下意見供各地研究：

（一）擴大藥、械生產量，保証規格質量，充分滿足需要。各有關加工生產部門应充分發揮生產潛在力，完成並爭取超額完成生產任务，以保証及時地充分供应。同時在規格質量方面要認眞执行國家所核定的标準，且防止为赶數量而不注意規格質量的偏向。任务的要求是既保証數量又保証質量。为此，供銷社的各批發單位，尤其總社的各批發站，要結合工廠的有關部門認眞的進行商品檢查与化驗，發現不合規格的產品要立即建議廠方進行檢查与採取措施。对不合規格的產品不能隨便出廠。規格質量之“關”必須把好。各貨源批發站要責成專人負責这項工作，並規定具体的檢查制度。

（二）为了保証充分和及時的供应，除積極擴大生產組織化学農藥外，省以下各級社尤其縣、基層社还必須根据農業生產的需要積極的尋找与組織用之有效的土製農藥，以彌補化学農藥的不足。同時还必須注意，及時掌握虫情变化和各地銷售情况，以便做好地區間的必要調剂，充分發揮現有農藥的作用，尽可能避免此处積压彼处脫銷。

（三）在全面規劃的方針下病虫害防治与農藥械供应的任务，应自上而下逐級核定指标，各級社根据指标製定具体的实施計劃，嚴防自流。有了具体的防治任务与供应指标，就有利於發揮各級社的積極性和主動性。各級供銷社要結合農業部門把防治任务与供应計劃逐級具体化到鄉与生產社，並通过農業生產社帶動互助組和單幹戶也尽可能的製定防治計劃与用藥計劃。这是有領導地、有計劃、普遍大規模地開展病虫害防治与藥械供应的重要步驟。如果不是这样，或只有領導机關的一般計劃，而基層社農業生產社沒有具体的計劃，就不可能眞正滿足羣众的需要。因而預期的防治与供应任务就难以全部实現。

（四）加强对農民使用藥、械的技術指導工作。有了充分的物資準备和羣众的高度積極性，但農民能否無顧慮的大量使用農藥，並用之有效，就决定於技術指導工作的好坏。今年農藥、械供应量与使用地區將超过去年多少倍，就是說將有很大部分地區的農民初次施用这些化学農藥和藥械，因此，技術指導工作就顯得特別重要。技術指導工作搞不好，不僅直接影响着供应任务与增產任务的完成，同時对人、畜和農作物將会發生嚴重的藥害事故。这样，無疑对以後的推廣工作也就增加了困难。因此，各級供銷社藥械供应部門必須結合農業部門做好这項關鍵性的工作。要求今冬明春利用農閒期間普遍召開技術訓練班做到每个生產社都有一个通曉藥、械使用

的技術手，供銷社的藥、械零售員普遍学会各种藥、械的使用技術，任务較大的零售單位，应設專職的技術指導員，以結合農業技術站的幹部經常深入羣众有計劃的進行技術指導。

重視充分發揮農場的示範作用。这是進行技術指導工作的重要力量和方法。为了廣泛的展開技術指導方面的宣傳教育，各地供銷社应結合農業部門編印必需的宣傳材料並及早發給零售單位和農業生產合作社。總之，要运用一切可行的办法普遍做好与供应任务相应的技術指導工作，使技術指導工作走在藥、械供应的前面。

（五）農藥、藥械儲备站与零售網要統一規劃，以達商品流轉合理供应及時。儲备站要由省統一部署。省級儲备站的密度与地址的选擇应既便於下調又便於外运。每縣一般应有一、二处儲备倉庫，使基層社能在一、二日的時間內从縣倉庫运達零售單位。为了便於農民購買，除設若干生產資料門市部零售外，在距生產資料零售門市部較远的地區，还可在基層商店中設農藥專櫃，並專人負責。

省儲备站、縣儲备倉庫和零售單位，应根据不同季節不同地區結合虫害發生規律与供应任务，確定經常儲存量，以保証及時供应。

今年農藥供应計劃比去年大幾倍，準备時間也較早，因此，商品保管工作較以往就更加重要。省、縣必須根据儲备任务相应的解决倉庫問題，並加强倉庫的管理工作。

（六）嚴格管理零售價。凡是全國統一供应的農藥、械，省級要統一規定零售價。虽然幾年來藥、械價格有很大幅度的降低，但要实行普遍澈底的藥、械防治，農民投資还不是个小數字。如比較澈底防治一畝棉田蚜虫，一般需打三次〇·五"六六六"粉，每次用三斤共計九斤，約值一元左右。对一畝地來說，这不应該看成是个小的投資。因此，價格水平的高低，对刺激農民廣泛的採用藥、械防治有直接關係。各地必須嚴格对待这一重要的政策性問題，不僅要正確的規定價格水平，还必須認眞監督檢查價格的执行情况。

（七）今年藥、械供应任务數量之大、地區之廣是空前的，藥、械供应具有嚴格的時間性，施用有一定的技術性。要完成这項艰巨任务，各級供銷社必須在各級党委統一領導下与農業部門密切結合全面規劃週密安排協同動作，同時各級的藥、械經营与管理机構亦須相应的充实与加强，以保証这一極端重要的農業增產措施達到預期的要求。

对高山鄉農民今春生產資料需要的調查

楊緝熙　陈維本　罗世祿

四川省瀘縣高山鄉是一个田多地少的平川地區，農產以稻穀为主，高粱、小麥等次之。全鄉有三十七个行政組，八百一十八戶，三千八百九十六人。現有農業生產社十八个，入社農戶佔全鄉应入社農戶的百分之八十六點四，因此，該鄉已基本上半社会主义農業合作化了，不論在經济生活和羣众覺悟水平上，都能代表一般的鄉。我們选擇了一个中等類型的新社和有代表性的九戶个体農戶作为調查的主要对象，計有貧農三十二戶，一百三十一人；中農八戶，五十一人；富農一戶，五人；地主二戶，十三人。这些農戶由於存在着組織起來和未組織起來之分，因而对於今春生產資料的需要，有着顯著的不同和新的变化。

由於農業合作化运動的發展，生產技術不断的改革，農民对生產資料的需要是与过去不同的。根据調查分析的結果，農民今春的需要是以肥料为主；各种小型農具次之，大型農具有餘；耕畜需要調換者多；对新式農具、磷肥則抱着怀疑的态度。在需要的具体商品上与去年春天比起來也有所不同。

商品肥料：由於農民生產積極性的提高与早、晚稻种植的面積增大，对肥料的要求是較大的。据四十三戶的調查，去年春天購買了各种肥料三千七百七十八斤，而明春即需要一万零二百八十八斤，比去年上昇百分之一百七十二點三。其中油餅上昇百分之一百三十二點一，硫酸銨上昇百分之四十五點三，顆粒肥料上昇百分之一百三十三點三，磷肥上昇百分之五十。按四十三戶的全部田土計算，去年每畝平均用肥六點一斤，今年每畝平均用肥十八點一斤。按全鄉田土面積計算，全鄉需要增肥料九万零六百八十七斤。

舊式農具：農民今春需要舊式農具的規律是：小型農具有所上昇，大型農具有餘和需要修理。据調查：个人使用的小型農具如鋤头、粪桶、鐮刀等約比去年上昇百分之四十至六十；農業社集体使用的牛打脚、枷罩、秧盆等上昇二倍左右；水車在平川地區与接近河、塘地區是有餘，而丘陵地帶或河、塘少的地區則稍有不足。如丘陵地區的建設村四社，有犂头四張，水車三条，踩浪耘三層，而感到不够使用，在今年春天需要購買犂头一張，水車二条，踩浪耘二層。

耕畜：根据兩个農業社与九戶个体農戶的調查，共有耕牛二十六头，其中壯牛十三头，幼牛一头，老牛十二头，要求在今年春天掉換的有十二头。若按一般耕牛耕作能力計算，則少牛一头。如实行調劑，老社則多牛一头，新社与个体農民各少牛一头。因此，对耕牛必須採取本地調劑和外地採購相結合的办法，才能妥善地予以解决。

种籽：早熟作物种籽，如玉米、

四季豆等，一般農民都儲足了自己所需要的數量，只有个别的需要購買，其数量不大，農民自己進行調劑可以解决。早、晚稻种籽的儲备情况是早稻少，晚稻多，对早稻种籽需要供应。如和平三社与建設四社，即缺早稻种籽一百五十七斤。

新式農具和農藥械：目前農民对新式農具（步犁）是抱着怀疑态度，对農藥械則抱着可買与可不買的等待态度。如高峯農業社買的步犁沒有利用起來，現在仍是"掛"犁。造成这种現象的主要原因，是供銷社在推廣新式農具時缺乏技術指導，農民不懂使用、修理技術。这就要求供銷社在新式農具推廣中，必須本着"技術在前，供应在後"的方針，使農民学会使用技術，从而發揮新式農具应有的作用。

根据調查与座談，農業生產社今春生產資料需要的幅度是：新社大、老社小；投資方面是老社多、新社少。未組織起來的農民，則抱着等待观望的消極情緒，在需要上是貧農增長大，中農平穩於去年春天需要的基礎上或稍有下降。如翻身村三組貧農蕭永福等五戶，今春需要的肥料为一千斤，比去年春天增加百分之二百三十三，而中農周樹清等三戶則比去年春天下降百分之九點一。这主要是中農对合作化运動存在着观望的态度，所以对生產資料的購買是不積極的。

排子村農業生產合作社
关於生產資料需求的變化

石善法　侯秉衡

遼寧金縣排子村有二百八十四戶，一千七百七十一人，共有土地八千四百二十二畝，主要農產品是花生和苞米；主要副業生產是养猪和鷄。

一九五三年冬季，排子村在原有的五个常年互助組的基礎上，分別成立了兩个農業生產合作社。隨着互助合作組織的逐漸鞏固，一九五四年冬季又在原有兩个農業生產社的基礎上，發展到四个農業生產社，共有社員一百九十戶，佔全村戶數的百分之六十點七八，共有一千一百五十三人，佔全村人口的百分之六十五；耕作面積为五千五百零二畝，佔全村耕地面積的百分之六十五點四。

隨着農業互助合作的發展，社員生產積極性的提高，農業技術的不断改進，因而農作物的產量逐年提高。如一九五五年花生產量比个体農民提高百分之七；苞米產量比个体農民提高百分之二十六點八。从这个村農業生產社的經营情况和羣衆的覺悟程度等方面來看，也能够代表一般的村子。

在互助合作和生產發展的基礎上，農民对某些生產資料的需要量亦相对的增加。从該村供銷社歷年的生產資料供应額來看，一九五四年比一九五三年提高了百分之十一點一，一九五五年將比一九五四年提高百分之十。隨着農業合作化的大發展，生產規模逐漸由小变大和生產技術的不断改進，農民对生產資料的需要更有了新的發展和变化。其規律是：

一、某些小農具逐年增加。由於農業生產社統一經营，合理分工，能够發揮劳動力的積極性，加上当地間种作物多，因此使用的鋤头、鉄銑、鍬头等小農具容易損耗，需要補充的數量大。另一方面農民个体劳動時，農具好坏可以凑付或向鄰居串換使用，而農業生產社劃分生產隊，推行"包工制"和同時出工就不能再串換使用了。因而参加生產社的劳動力一般都有一套完整的生產工具。从爱民農業生產社实購的九种小農具數量來看，一九五五年实購總值为一百五十元，而一九五六年的实际需要即達一百九十四元。其中鋤板增加百分之三十一點八，鉄銑增加百分之四十一，鍬头增加百分之四十五。这說明某些小農具是逐年增加的。

二、对農具的規格、質量要求高。由於生產社实行"按劳取酬"多劳多得，少劳少得的原則，社員普遍体会到使用可心的農具不僅可以多出活多得報酬，对提高產量亦有極大的作用。因此，原有的某些農具在規格、質量上就不能適应農民的要求了。如爱民社社員關永福在供銷站購買一把三斤八兩重的方銑，由於笨重不好使用而放在家裏閑置起來，又新買一張鋼口較好的二斤四兩重的鉄銑。从供銷社銷售的鉄銑數量來看，三斤八兩重的鉄銑在兩年中只賣了兩張，而一九五五年購進鋼口好、二斤四兩重的鉄銑在半年內就賣了五十多張。

三、購買生產資料的時間集中了。由於農業生產社的資金集中和貫徹了勤儉办社及經济核算制，所以在生產資金的运用上也起了变化。爱民社在一九五五年春播時一次就買了二千二百斤过磷酸鈣，在追肥時一次又購買了三千六百斤硫銨。社員王景韶說："俺生產社的社員要買農具，只要供銷社的農具規格、質量合適，由社裏統一給墊上錢，一次就買够了。"

四、某些農具日益減少。由於農業生產社生產集中，劳動力統一分配，所以过去分散生產使用的某些農具就有所过剩。爱民農業生產社在未建社前，農民共有二十輛車，建社後只要六台就够用了。因此該社社員現存鞍子六个，打腰五个，木犁十个，鍘刀二十餘把和石磙子等要求供銷社帮助推銷。供銷社庫存的打腰、鞍子等兩年來只賣出一个。但新、老農業生產社又各有不同，由於老社已建立了二、三年，有些皮馬農具已損坏了，需要添置新的，如爱民社去秋就

需購兩付三花子和大肚子、牲口套各一付。从總的皮馬農具來看，並不是一律減少，而是有些是增加的，如爱民農業生產社一九五五年購買的鞭子、套包，就比建社前增加一倍多。

農業生產社在建社初期，对各种零星農具需要添置的都向供銷社購買，但幾年來政府号召植樹造林，各个農業生產社的溝沿地头都或多或少的植了樹木，農民对鉄、鐮等農具把都可自己加工解决。特別是農業生產社擴社後，幹木工的和編筐的幾乎每个社都有，所以对犁底、糞扒子等零星農具也可以自己解决了。如爱民社社員程远志說："犁底、土別子我們都能做，誰还拿錢買！"因此，供銷社一九五四年購進的犁底和土別子，直到現在也沒賣出去一个。

綏化縣是怎样建立畜力農具修配站的

王樹屏　黃德明　那学勤　李燕民

黑龍江省綏化縣，自一九五〇年初到去年六月共推廣新式畜力農具三千二百四十七台。过去該縣沒有修配新式畜力農具的組織，農民用坏了新式畜力農具不能及時修理，只得閑置起來。去年二月以後，縣供銷社与工業科、農業科等有關部門在全縣建立了七个農具修配站，並根据全縣的新式農具分布情况，对七个修配站劃分了責任區。截至去年五月底，各站已先後与農業社、互助組簽訂了保修合同一百七十份，修理了双輪双鏵犁、播种机、圓盤耙等八种新式農具，計三百四十一台，佔全縣新式農具的百分之十二，並製造了新式農具零件一万七千多件。修配站收入修理費七千多元，佔總產值的百分之十二。

修配站的建立，不僅解决了部分農民坏了新式農具沒处修理的困难，且使手工業生產者在淡季裏有了活做，增加了收入，改進了工具設备，並開始樹立了为農業生產服务的观點。

在建立新式畜力農具修配站中，首先碰到的是技術困难；其次是有些手工業者对建立修配站的意义認識不够，認为修配工作的活不成批，利潤少，不願修理；再是工具設备不够。該縣針对这些情况做了以下工作：

一、举办新式畜力農具修配短期訓練班，組織各社（組）主任、組長、技工等參加学習。在学習中通过实物教学和組織参观、討論的方法，使大家学会了修配新式畜力農具的技術，並提高了对修配新式畜力農具的認識，樹立了为農業生產服务的观點，克服了追逐利潤的思想。

二、根据全縣十二个區一个鎮的地區不同与農具分布情况，以城關鎮鉄工廠及鉄業生產社为全縣修配中心，其他五个修配站分別設在四、七、九、十、十二區的中心，每个修配站一般設有兩人負責修配，並根据各修配站的技術能力和工具設备劃分修配地區。为了發揮各个修配站的力量，以城關鎮鉄工廠和鉄業生產社为修配總部，負責修配其他五个站不能修配的農具外，鉄工廠还負責翻砂，製造零件与电銲、風銲的修理；鉄業生產社負責製造各修配站所需的零件。这样就充分地發揮了各个修配站的力量，便利了農民。

三、建立技術小組，交流技術經驗。各修配站都建立了技術小組，每月召開一次技術研究会，由縣供銷社生產科負責主持。如鉄工廠、鉄業生產社給農民修理的播种机上的大輪串幅，在農民使用時就裂了，經技術研究会研究找出了原因，才針对產生的原因改進了修理。

各修配站还与農業技術推廣站密切联系，取得各推廣站技術員的帮助和指導，解决了某些修配技術上的問題。如九區修配站对播种机只能裝卸不能安裝，經过推廣站技術員的帮助，才学会了安裝技術。

四、与農業生產社、互助組簽訂保修合同，並下鄉檢查所修的農具。在保修合同上明確規定保質、保量、保時；如遇有不能修配的農具，由修配站負責送到城關鎮鉄工廠或鉄業生產社修配，並保証不悞使用。各修配站在給農民修配農具之後，还派人下鄉檢查，徵求農民意見，以改進技術。如城關鎮鉄工廠、鉄業生產社下鄉檢查曾經修理过的播种机時，發現电銲的大輪串幅裂開了，開溝器的拉桿螺絲不灵等。这就知道了哪些是由於農具的質量差，哪些是由於修理技術不够，因而提供了改進技術的方向。

在建立農具修配站中，由於採取了以上措施，而使全縣推廣的新式農具得以利用起來。如三區黃村的農民反映："我們一九五三年買了一台割趟机，坏了沒处修理，白白放了一年多，这回組織了修配站來給我們修理，就不再白放起來了。"但这是一件新的工作，沒有什麼經驗，因而还存在一些問題。

修配站工作中最顯著的問題是各部門之間的联系不够密切，在修理農具價格上和計算成本上不够準確。如同是修理一片割趟机鏟尖，城關鎮鉄工廠、鉄業生產社收費是二元五角，而九區鉄業生產社只收一元四角。在計算成本時不是按实际原材料消耗和費用來計算，如城關鎮鉄工廠是按一九五四年全年各項費用作計算标準，然後加百分之五的利潤；鉄業生產社（組）是將一九五四年下半年的各項費用作計算标準，然後再加上百分之五的利潤。因而價格不是偏高就是偏低。次是技術水平不適应於工作的要求，在修配工作中常遇到一些困难。如九區鉄業生產社修配播种机時，必須農民指出那个地方坏了才能修理，否則就找不出來毛病，無法修理。前者拟在縣財委的統一領導下，將有關部門緊密地联系起來，共同重視做好这一工作；在價格和成本計算上尽量做到統一，並公開实际成本；在修配技術上除加强技術小組組織，交流技術經驗外，还須進一步加强修配技術的指導工作。

開好社員大会（代表大會），改進供銷合作社工作

高聞天

根据基層供銷合作社章程的規定，各地供銷合作社都要在去冬或今春召開一次社員大会（代表大会）。各地基層供銷合作社应将这次社員大会（代表大会）開好，以切实支援農業合作化运动。

社員大会（代表大会）是供銷合作社的最高权力机關，是社員羣众对供銷合作社实行民主管理和監督的組織形式。所以發揮社員羣众管理合作社的積極性和主動性来開好社員大会（代表大会，以下同），对办好供銷合作社的作用是很大的。幾年來的实踐告訴我們，凡是能開好社員大会特別是能遵照章程規定按期開好社員大会的供銷合作社，通过社員大会对工作的總結檢查和供銷業务計劃、農村私商改造工作、盈餘分配、章程修訂以及对工作人員奬懲等等重大問題的討論，工作上就都獲得不断的改進和提高。这裏充分說明開好社員大会不但推動了为農業生產服务的方針的貫徹，推動了对農村私商的社会主义改造工作，逐步克服了業务經营的盲目性，改善了業务經营管理，使供銷合作社在經济上獲得日益鞏固和發展；也使社員羣众不但从道理上懂得，而且从事实上看到和体会到自己是供銷合作社的主人翁，使社員羣众認識到供銷合作社对促進農業生產發展起到的巨大作用，鼓舞和提高了社員羣众關心供銷合作事業的積極性和主動性，使供銷合作社在組織上獲得不断的發展和鞏固。同時，通过社員大会的召開，还培养了社員羣众管理集体經济的能力和使社員羣众受到集体主义思想的教育。如有的社員參加了代表大会之後就曾說："參加供銷合作社眞是与國家有利，与供銷合作社有利，与自己有利的事情。"

为農業生產服务和促進農業合作化的發展是供銷合作社的中心任务，而去冬今春正是農村互助合作运動極为高漲的時候，随着農業合作化运動的日趨高漲，農民在供銷需求上也將發生很大的变化，供銷合作社必須針对这种新的情况，相应地改進業务經营，提高服务質量，以支援農業合作化运動。除了从供銷業务上有力地配合農業合作化运動以外，还应特別注意充分發揮其集体經济組織的应有作用，通过供銷社的經济活動，通过社員对供銷社的民主管理監督，來培养社員的集体思想和管理集体經济的能力。供銷社在这方面工作的加强，將会有效地促進農業合作化运動的發展。因此，各地供銷合作社，開好社員大会就更具有特別重大的意义。

各地供銷合作社社員大会的內容：除必需提交这次大会討論的一些問題（如改选或補选理事或監事）和有条件的也可以討論支援農業合作化的工作的全面規劃外，一般应着重解决下列的主要問題：

一、總結一九五五年全年工作。總結工作不僅要肯定成績，而且要深入檢查工作中存在的缺點和問題，特別是要檢查过去貫徹为農業生產服务，支援農業合作化运動的工作，發動社員（代表）熱烈展開討論，提出批評和改進意見。这样，就可以明確今後改進工作的方向，並使社員羣众進一步認識到供銷合作社的优越性，認識到供銷合作与農業生產合作的相互促進關係，以提高社会主义覺悟，提高社員羣众關心和參加供銷合作社各項活動的積極性和主動性，从而提高他們參加農業生產互助合作的積極性。

二、討論並通过年終决算的盈餘分配案或虧損彌補案。通过这一討論，要使社員（代表）瞭解一年來供銷合作社經营成果的情况和獲得盈餘或遭致虧損的原因，有盈餘的供銷社必須按章程規定討論如何实行股金分紅。从而進一步樹立和提高社員羣众的主人翁思想，使社員（代表）受到管理集体經济的教育，並認識到在供銷社中个人利益如何与集体利益正確的結合和个人利益必須服从大家的長远利益——整体利益的原則。

三、討論並通过一九五六年全年供銷業务計劃。做好供銷業务是供銷合作社一切工作的中心，也是供銷合作社支援農業合作化运動的具体內容。供銷合作社做好供銷業务，尽可能地滿足農民生產、生活上的購銷需要，对鞏固和發展農業合作化运動具有重大意义，特別是做好生產資料的供应，对促進農業合作化运動更有重大作用。因此，必須發動社員（代表）对理事会事先草拟的一九五六年供銷業务計劃，特別是春耕生產資料供应計劃，進行深入的討論。根据農民在農業合作化發展过程中購買力的增長和对供銷要求上新的变化，修正供銷業务計劃，改善經营管理，使計劃更切合实际，克服業务經营上的盲目性，提高供銷合作社的服务質量。

基層供銷合作社如何開好社員大会（代表大会）呢？根据过去各地的經驗，須要注意以下各點：

一、充分做好会前的準备工作。主要是：（一）要分別召開理事会和監事会。在理事会会議上討論全年工作總結和一九五六年全年供銷業务計劃草案以及盈餘分配案或虧損彌補案草案等。在監事会会議上審查一九五五年年終决算和理事会所提出的工作總結、盈餘分配案

或虧損彌補案以及一九五六年全年供銷業务計劃草案等，並討論提出審查的意見，總結監事会本身一九五五年全年工作，並拟定一九五六年監事会工作計劃草案。（二）理事会要与附近農業生產合作社、互助組等組織共同研究開会時間，並拟定具体的召開社員大会（代表大会）工作計劃，報請当地党委、人民委員会和上級社批准，爭取党委和人民委員会的領導和有力支持。（三）理事会要尽早地將開会日期、地點和会議所要討論的問題等等通知社員（代表），並採取口头徵詢或書面提案等方式廣泛收集社員羣众的提案。

二、充分發揚民主，開展批評与自我批評。要做到这样，主要在於理事会和監事会能够認眞的檢查工作，虛心地進行自我批評，听取社員（代表）的意見，認眞討論和处理社員（代表）提出的提案，以啓發社員（代表）積極地知無不言地提出批評与建議。只有眞正貫徹了批評自我批評的精神，認眞地展開了民主討論，並根据大家意見作出適当的决議，充分發揮了社員大会是供銷社最高权力机關的作用，才能促進供銷合作社更好地为社員羣众服务；提高社員民主管理監督供銷合作社工作的積極性。

三、開好社員大会，縣以上各級供銷合作社还必須加强对这一工作的領導。縣以上供銷合作社应即抓緊督促各地基層供銷合作社做好召開社員大会的各項準备工作；及時糾正某些幹部存有“開也好，不開也好，反正一样工作”，以及怕社員（代表）批評等各色各样阻碍開好社員（代表）大会的錯誤思想；更要防止流於形式的錯誤做法。並应抽出得力幹部予以具体指導和帮助，認眞總結經驗，及時交流推廣，以便將会議開好，切实改進供銷合作社工作，支援農業合作化运動。

乔司供銷合作社是怎样召開社員代表大会的

浙江省杭縣乔司供銷社在一九五五年二月間召開了社員代表大会，出席社員代表一百三十五人；会議時間是一天半。通过会議民主檢查了一年來的工作，批准了一九五四年工作報告，通过了一九五五年工作方針、任务，改选了理、監事会，取得了一定的成績。

該社当時的主要任务是圍繞農村中心工作積極準备春耕生產資料，做好商品肥料的分配及進行春蠶預購等工作。为了密切結合農村中心工作，更好地完成供銷社所担負的任务，决定社員代表大会的內容以貫徹为農業生產服务为中心，使供銷社的代表大会成为推動当前農村中心工作的動力。經过研究制訂了初步方案，向區党委作了彙報。党委認为这一会議对貫徹農村中心工作，特別是对当前春耕生產準备工作的帮助很大，而同意召開，並对如何開好会議作了明確的指示。由於區党委的有力支持，引起了區鄉幹部的重視，更鼓舞了社內領導幹部对開好代表大会的信心和决心。

会前，首先召開了理、監事联席会議，对代表大会的開法和社員代表的改选等問題，作出了具体的决議。为了保証既能開好代表大会，又能做好当前各項重要工作，該社領導幹部作了明確分工。决定由一个主任負責業务；一个主任負責代表大会的內部準备工作；一个主任負責改选社員代表及徵求社員提案等。接着便召開社內的行政会議，說明召開代表大会的必要性，並强調指出依靠羣众貫徹和完成一九五五年工作任务的重要意义，解除了某些幹部認为“開代表大会与中心工作有矛盾”的思想顧慮，幹部們一致表示要尽一切力量開好社員代表大会。隨之組織了十五个幹部分头到各鄉結合中心工作改选社員代表。作法是採取由党、政提名与羣衆討論相結合的选举方法，很受羣衆拥護。社員反映：“这回选举代表办法好，時間省，目标準，又民主”。代表產生後，要求代表廣泛地徵集社員提案，徵求廣大社員对供銷社的意見和要求。

大会開始時，首先由理事主任報告一九五四年工作總結和公佈賬目。在總結報告中对照供銷社的基本任务，肯定了成績，並檢查了工作中存在的缺點和錯誤。如由於資本主义經营思想，把羊皮、羊毛賣給私商不賣給國家，違反了支援工業化的原則，損害了人民的最高利益，作了深刻的檢討；也嚴肅檢查了平時对幹部教育不够，及階級观點模糊的錯誤。由於領導的自我批評的認眞，啓發了代表們開展批評的積極性。

为了听取廣大社員的意見与批評，組織了大会發言。代表們对理事会一年來工作總結報告表示一致同意，認为一年來工作的成績是主要的。对供銷社的缺點和錯誤，也提出了嚴正的批評。如下沙鄉代表批評供銷社分配肥料不合理的現象。他說：“星桥鄉買的菜餅使不完積压了五千斤，而我們買不到，把資金擱起來，影响了生產”。發言中还提出了許多改進工作的建議，特別是要求供銷社做好生產資料的供应，支援社員增產、丰收。

接着理事会向代表大会提出了供銷社一九五五年工作任务的計劃草案，强調指出一九五五年堅决貫徹以为農業生產服务，做好生產資料供应为中心，以及安排改造私商为重點的工作方針的重大意义。在討論中，代表們对商品肥料的分配、生產資料的供应問題，討論的勁头特別大。由於商品肥料供应不足，为了解决这个問題，許多代表都表示回去一定要發動羣众大力積土肥，以解决商品肥料供应的不足問題。对生產資料的經营，代表們一致認为供銷社必須做好調查研究，与農業生產社簽訂合同，加强經营的計劃性。如和睦鄉一个代表說：“去年供銷社由於不和我們訂合同，

（下轉第二十七面）

進一步發揮農產品採購工作在農業合作化运動中的積極作用

郭 献 瑞

我國的小農經济的社会主义改造，在我們党和以工人階級領導、工農联盟为基礎的人民民主政权領導下、即將勝利完成，有的地方已經初步完成。

農業合作化这一社会主义改造事業的勝利，是党为了迅速地發展農業生產力，改造我國農業个体經济的生產關係，以擴大農業生產、提高商品粮食和工業原料生產水平、滿足國家和人民日益增長的需要，在農業方面一个帶有根本性質的勝利。这一問題，毛主席在其"關於農業合作化問題"報告中介紹苏联建成社会主义社会，解决商品粮食和工業原料生產水平問題的經驗時，曾对我們作了明確的指示，那就是關於我國農業合作化的步驟必須和我國社会主义工業化的步驟相適应的方針；社会主义工業化是不能离開農業合作化而孤立進行的思想；根据馬克思列寧主义理論原理說明了提高我國商品粮食和工業原料的生產水平、滿足國家对粮食和工業原料逐年增長的需求，出路只有一条，就是必須解决農業合作化問題，如果沒有農業合作化，就無法改变我國目前商品粮食和工業原料生產水平低和工業化需要的矛盾，我們就不能完成社会主义工業化，和社会主义改造事業。

应当認識，这一勝利的取得，决不是偶然的，而是有歷史基礎的。根据毛主席"關於農業合作化問題"所指出的观點來看：第一是党的强有力的領導；第二是大多數的農民为了擺脫剝削和貧困、願走社会主义道路的積極要求；第三是党在農村中对農民有过長期的細緻的宣傳教育，以及各种經济工作和組織工作等一系列的加强社会主义因素的措施。如組織和提倡帶有社会主义萌芽的農業生產互助組，半社会主义性質的小型農業生產合作社，社会主义的供銷合作社和信用合作社，以及对粮食、棉花、食用植物油料的統購統銷，和在農產品採購中所採取的預購合同和結合合同制度，特別是党在过渡時期的總路綫亦即國家在过渡時期的總任务宣傳貫徹等等，所有这些方針政策和措施的貫徹，大大地提高了廣大劳動農民的社会主义覺悟的程度，培养和鍛鍊了他們的集体習慣，同時也从另一方面打擊和限制了私商的投机活動以及農民的自發趨势和情緒，因而当着毛主席和党中央向全体劳動人民和全体幹部發出号召之後，農業合作化运動立即蓬勃地開展起來。其道理是容易理解的。

应当認識：農業合作化的勝利完成，也就是我國对農業社会主义改造事業的勝利实現，这就标誌着幾千年來統治我國農村的小農經济的生產關係改变，使得我國整个農村面貌發生根本的改变。因之，也就必然地影响到國民經济的各个部門的各种工作。这是什麼意思呢？这就是說由於農業合作化运動的迅速發展和農業社会主义改造的勝利完成，則向我們各个部門提出了新的問題和要求，要求我們各个部門各方面的工作，都要能够和農業合作化运動的迅速發展相適应，特別是与農業生產有關的各个部門各种工作則应更加注意加强和改進自己的工作，从各个方面來促進和加决社会主义建設和社会主义改造事業的進度。

各个負責農產品和農產原料採購工作的部門和每个从事採購工作的幹部，都应該了解農產品和農產原料採購工作和農業合作化运動是有着密切的依存關係，而農產品的採購工作則在各个方面又都有力地影响着農業生產和農業合作化运動的鞏固和發展。因之，从農產品採購工作的各个方面，進一步地去支援和促進農業合作化运動的發展和農業生產合作社的鞏固和提高，在今後則是所有農產品採購部門的一項重要任务。因之，認眞地反对農產品採購工作中的落後思想和保守主义，充分地發揮農產品採購工作在農業合作化运動中的積極作用，以促進和鞏固整个社会主义建設和社会主义改造，則是我們每个从事農產品採購工作同志今後的光荣任务。

各个負責農產品和農產原料採購工作的部門和人員，特別是領導人員都应該認眞地学習苏联建成社会主义社会、特別是農業集体化的理論，結合我們幾年來的工作經驗和心得学習毛主席"關於農業合作化問題"的報告，党的七屆六中全会"關於農業合作化問題"的决議，使得我們的幹部，都能清楚地認識到農產品採購是从商品流通过程中包圍農村、網罗和促進个体小生產者的農民走向合作化（集体生產）的一个重要手段。通过幹部的学習和加强对他們的教育，就可以提高幹部的思想、理論水平，就可以啓發和提高他們的社会主义覺悟和熱情，就能使其主動地自覺地从自己工作的各个方面去作各种有利於農業合作化运動的發展和鞏固的活動。

斯大林同志在联共党的第十五次代表大会上曾把農產品採購工作喻为是促進和鞏固農業合作化运動的槓

稈，同時又指出：農業合作化的意义，不僅是为要促進國家的工業化事業，而且也是为要徹底战勝資本主义、鞏固無產階級專政和建成社会主义社会，使我國社会主义不僅在城市而且也在農村中建立起鞏固的經济基礎。联共(布)第十五次党代表大会上又把加强收購農產品的活動和進一步發展預購合同制作为開展農業集体化运動的具体方法、作为工農業間商品交換的主要形式，作为開展農業集体化的重要措施。

斯大林同志的指示和联共(布)党關於通过農產品和農產原料的採購，特別是合同制來促進農業合作化运動發展的經驗，在我國是帶有創造性的科学运用了的。經过我們幾年來实际工作中的实踐和体会，也是極其成功的。为了充分發揮这一經驗的作用，在今後的農產品和農產原料的採購工作中必須積極地推行農產品採購的合同制度。

經驗証明，通过加强收購農產品工作的活動，確实是能够促進農業合作化运動的迅速發展和鞏固的。苏联在十五次党的代表大会以後，由於把主要農產品的絕大部分和農產原料的全部收購任务，交由供銷合作社和國家採購机關來完成的措施，其結果使得供銷合作社有了顯著的發展和主要農產品的私营採購商已幾乎全部被排除和改造。这样，就大大地促進農業集体化运動的發展。我國的实际工作經驗也同样地証明了这一點，自一九五二年國家把全部棉花交由供銷合作社包收，把粮食等其他主要農產品的大部委託供銷合作社收購之後，不久，而農村供銷合作社和農業生產的互助合作組織也都有了顯著的發展。進入一九五三年，國家開始大規模的第一个五年計劃經济建設時期的第一年之後，國家又先後对粮食、油料、棉花实行統購和对生猪实行了派养派購，經过这一系列的重大的措施，从商品流通过程中促使農業合作化运動有了更大的發展和提高。

經驗証明，通过合同制度來採購農民的產品，就可以促使農民按照國家的需要進行生產，就可以使其在國家財政支援和物資支持的有利条件下，改進自己的生產方法、提高生產技術和生產質量。根据我們的体驗对培植時間較長、投資較多、商品性大的經济作物，採用帶有財政支持的預購合同制，既有利於國家，農民也是十分欢迎的。結合合同制和預購合同制一样，帶有獎勵性質的优待供应給生產社一定品种、一定數量的物資鼓勵農民尽量節約，把可能多賣的產品賣給國家，这兩种方法，都是必要的可行的。推行合同制的採購方法，都能達到既能保証國家需要，又能刺激農民積極增加生產，因之，可以說是正確的方法。但在推行中也有若干缺點，如預購的品种过多，結合合同採購的產品不是國家最需要的物資，以及沒有結合合同制的推行培植生產基地，甚至，在極个別的地區尚有忽視促進農業合作化运動的缺點，这是应該在今後大力推行合同制的工作中加以克服糾正的。

隨着農業合作化运動的發展，劳動力的全面安排和使用，耕作水平的提高，農產品品种、數量的增加，農業生產合作社和農民对於推銷產品的要求，就必然日益增多和迫切。为了滿足和便利他們出售產品的要求，國家的各个採購部門和供銷合作社的採購机構，应該迅速地增强和調整農產品和農產原料的採購網，在加强和調整採購網的工作中，必須分批分期地加速实現对農產品和農產原料採購商的社会主义改造工作。根据第三次農村私商改造会議的方針和办法，將他們的企業改造成为公私合营或我們的代購机構，並有分別地將其从業人員改造成为我們各个採購机構編制內的或者是編制外的人員。这样做的好处是既能迅速地增强我們農產品採購部門的力量，同時又能達到由於加速实現对私营採購商社会主义改造，及早地消滅資本主义採購商的活動，这对農業合作化的發展和鞏固是極为有利的。为了便於社員農民在完成國家徵購任务後的剩餘產品的加工和換取加工成品的要求，各地方國营工業部門，特別是供銷合作社系統的縣社、基層社，应在不妨碍整个國家規劃的原則下，積極地組織和開办一定數量的加工企業，为他們進行加工。还应積極地有領導地開展農民貿易推銷他們的剩餘產品，充实与擴大農產品貨源，滿足廣大城鄉劳動人民多方面的物資生活的需要。在大中城市和物資集散中心的農民貿易市場上，供銷合作社的業务經营机構还应積極地開展代替農業生產合作社推銷不屬於國家收購的農產品和在完成國家徵購任务後的剩餘產品的代銷業务，这样既可節省農業生產合作社的劳動力，又能穩定農民貿易市場。

隨着農業合作化运動的發展，生產日益集中，出售產品也必然更加集中。因之，在採購農產品和農產原料的方法方式上，也应該及時地加以改变和改進，使其更为完善起來。否則，也必然会不能滿足農業生產合作社集中出售產品的要求，这也是对農業合作化不利的。我們認为这种有利於農業合作化运動發展的採購方法是很多的，今年不少地區在收購棉花、蔴皮和菸葉的工作中，就創造和运用了由收購站派人到生產社檢驗，組織生產合作社直接运交加工廠和以收購站为中心，分村劃片、約時定點輪流出售等方法都是一些比較成功的方法，半年來实行的結果就已經初步地顯示出了他的良好作用，我們認为这在今後採購農業生產合作社的農產品上是可以大力推行的。当然，这並不是說所有的採購單位都已充分地認識到先進的採購方法的作用，採購工作上缺乏社会主义观點，对農業丰收的情况估計不足，組織準备不够，影响了農民的出售要求，对國家和農民都是不利的。

訂　正

本刊一九五五年十二月号第二十三面标題“湯陰縣供銷合作社对農村私商進行社会主义改造的全面規化”，应为“湯陰縣供銷合作社对農村私商進行社会主义改造的全面規劃”。

重視技術傳授，收到更多更好的土副產品

袁　愈　仁

四川秀山縣供銷社現在採購的土副產品已有一百一十多种。僅据去年七个月的統計，供銷社通过採購土副產品，在全縣投放的金額共達九十五万多元。

該社在採購土副產品工作中，除了重視調查研究、積極尋找新銷路外，特別重視了技術傳授工作。以前基層社在收購土副產品中，因缺乏技術，時常發生差錯，如把南星当成半夏，把青猺皮当成猸子皮；二區供銷社收的七十多斤天冬有多一半不能用；五區供銷社把一級麝香当成三級收進，一个便賺十五元；如此种种，有的使國家受了損失，有的使農民吃了虧。縣社針对以上情况，採取了以下办法：1.把全縣的各种土副產品分類分种，寫明品名、價格、規格、產地、採購方式、加工办法等，編印成小册子，發給基層社幹部学習；2.發動幹部互教互学，即在門市收購時，組織其他幹部学習，技術員边收边講，並对照参看有關鑑別品質的書籍，如縣社土產採購批購站用这种办法，就培养了兩个收購土產的技術幹部；3.基層社收購員來縣社交貨時，便利用交貨時間來互相交流經驗，由縣社收購技術員边驗边講解，或組織大家評議討論；4.定期召開技術交流会交流經驗總結教訓，並經常組織幹部到國营公司学習技術。

農民在採摘、整理土副產品上，開始大部对質量規格很不講究，如有的農民在晒晾牛皮時，就隨便往地上乱丢，晒得歪七扭八，还沾上了許多泥巴，明明是上等貨，結果也变成了三等；有的在剝皮時，馬馬虎虎，降了等級；也有的把打得的野獸皮的尾巴割掉，結果头尾不全降低了等級；有的農民不会加工把半夏製成黑色；因此，農民反映："供銷社掛的上等牌價，光是叫我們看的，我們的东西只能賣次等。"不僅降低了農民的生產熱情，減少了副業收入，更重要的是使國家收不到上等貨，影响了出口和內銷的需要。針对这些問題，供銷社便經常通过大字報、黑板報、廣播筒、街头宣傳等方式，向羣众講解各种土副產品的採摘、加工技術；收購員在收購時也採用边收購、边宣傳、边示範的办法，把每种產品的加工、晒晾等具体办法講授給農民。另外，各基層社也都普遍召開了土特產小型展覽会，展覽全縣各种土產，每种都拴上标籤，寫上品名的土名字（如半夏，当地農民多称三不跳），註明規格，價格，供銷社幹部針对实物，向農民介紹每一种土產的生長、採摘和加工等問題，深受羣众欢迎，也擴大了土副產品貨源，如有的農民听到幹部宣傳，看到別區產的土產後說："供銷社这次要不展覽，我哪知道过去燒的柴火是常山根（葯材）呢！"貓砦鄉一个農民，在展覽会上看到供銷社收蛇皮、雞骨、樅樹油，很激動地說："我活了幾十年，从來沒見过这些东西能賣錢。"通过各种方式的宣傳，大大提高了土副產品的規格質量，也增加了收購量。

供銷社積極收購土副產品的同時，也組織了有技術有經驗的小商販代为收購。如縣社組織了二十五戶小商販代購土產，三个月便收購了各种獸皮一千一百多張，麥冬、半夏等葯材，小土產六千多斤，總值金額達兩万三千四百多元，佔縣社門市收購總額的百分之五十以上。小商販在供銷社領導下，採用了"逢場赶街、開場串鄉、晴天轉山、落雨走院"的收購方式，他們也帮助供銷社向羣众講解技術，開闢了不少新的貨源。

改变老一套，得到新成效

——湯山區供銷社進行土副產品產銷調查的經驗

朱志清　　王步歧

江苏江寧縣湯山區共包括十六个鄉，境內多山多圩，土副產品比較丰富。幾年來，供銷社虽然也進行了幾次調查，但因为調查的方法不当，只机械地搬用調查供应商品需要的那一套方法，对許多零星分散的土產摸不清底細，所以整理出來的材料不是不全面，就是數字过大或过小，虽下了一番苦功，仍是心中無數，对製訂計劃、開展業务指導作用不大。

湯山區供銷社为迎接農業合作化高潮的到來，進一步做好土副產品的採購工作，特組織力量对全區土副產品產銷情况，進行了比較系統全面的調查，半个月時間初步摸清：全區共有土副產品十四類、三百零一种，年產總值为一百九十二万七千多元，其中較大宗的產品为生猪，約佔土副產品總值百分之二十八點九；其次为藥材，全區共一百零七种，佔土副產品總值百分之十强；再次如蔬菜、山柴、瓜菓、山羊及野生物等。这些產品在解放前由於價格太低，銷路不暢，很多貨源無人挖掘，解放以來，在品种、數量以及从業人員上則增加很多，就藥材來說，解放前只採十多种，現在可採集一百多种；其他如廢品，过去根本無人搜集，現在幾乎家家都注意了搜集出售。不僅如此，根据該區的特點，如加以發動和組織，

可發展的土副產品还很多，如蚕繭、綿羊、菓樹、狩獵等均有開闢前途。

通过这次調查，不但基本上摸清了全區土副產品的品种、數量、上市量和上市季節，更重要的是，由於供銷社心中有了數，大大提高了土副產品採購的信心，以往認为粮食移交後沒有啥东西可收的思想根本消除了，幹部們並檢查了保守思想和消極情緒，擴大了採購計劃，並增設了五个收購點。

湯山區供銷社調查工作所以取得成效，主要是改变了老一套的方法，做到方法与生產特點相結合。在調查工作中，先就現有資料和所知道的品种進行整理，然後根据不同商品性質分成畜產（生猪、山羊、鷄、鴨、鵝、腸衣、鴨蛋、鷄蛋等）、工業原料（淡竹、薄荷油等）、藥材、瓜菓、水產、廢品、手工業品、皮毛、野生物等十四類。

根据分類排隊材料，進一步分析各類產品的產銷規律，如蔬菜重點產於集鎮附近、重點銷於市場；藥材多產於山上、銷於藥商等等，依据不同產品的不同產銷規律，詳細研究了調查方法和对象，分別以不同方法進行調查研究：

一、对那些各農戶普遍都有的產品，如鷄、鴨、蛋品、羽毛、破布、雜骨等，即通过重點村、戶典型調查，再結合地區特點加以分析推算。如鶴林鄉宣山村七戶調查，全年出售廢品總值三千五百八十二元，其中第四季度要賣一千五百六十八元；又据神四、謝塘等八个較大村莊的重點了解，情況与上述大致相似，因此根据这些情況和各鄉特點，逐項加以分析，推算出全區廢品的品种、數量和總值。

二、出產虽較普遍，但不是每戶都生產的產品，如藥材、水產、瓜菓、雜皮等，只作典型調查，不能解决一般，所以就分別不同情況，通过各种座談会來解决，如野生物和雜皮召開獵戶会，藥材召開藥農、中医師会等。在召開藥材座談会時，先由中藥舖把所經营的中藥品种排出來，然後从中找出当地出產的品种，經过排隊，以湯山鎮太和堂藥号經营品种較多，在經营的四百多种藥材中，有当地出產的六十多种，在这个基礎上，再分別邀集中藥联合診所医師、藥劑員，以及老藥農進行座談，最後排列出一百零七种，比中藥舖多排出四十多种，在排品种時，又根据歷年上市情況及老藥農的經驗，確定產量，經过核实，得出全區各种藥材總產量为八十八万九千斤。

三、对出產分散、生產零星的產品，如手工業品、工業原料類的某些產品，是通过个別訪問取得基本數字的。例如手工業品的紙筋，主要產在孟北鄉，所以重點訪問該鄉的八个農業生產社，摸清了產量。又如工業原料中的薄荷油，現在只有兩戶种植，通过上門訪問即將產量摸清。

四、以上基本數字取得後，又進一步搜集有關部門掌握的數字，如向当地政府索取柴草、耕畜、生猪、魚塘、家禽等資料；向稅务部門索取宰殺生猪、菜牛、山羊等數字，这样，不但可以使產量、繁殖量更加精確，也可以得出某些產品的副產品（如腸衣、皮張等）數量。

該社在調查中，發現了新商品当即研究組織收購，如在十五天調查过程中，先後增加了野鷄、野兎、山羊等十多种从未收購过的產品。同時，也注意了開闢和組織貨源，如發現有的机關、部隊寄的牙膏錫管以前無人搜集，於是便和各單位有關人員進行联系，在幾天中就收購了一千多支。發現在溫泉中經常有人燙鷄燙鴨，羽毛都拋在垃圾箱裏，經和看守溫泉的人联系後，每天即可收二斤左右的羽毛。在調查藥材時，發現藥農在冬季一向沒有挖藥習慣，在召開藥農座談会時，便動員藥農大力生產。另外，發現有些產品特別是廢品，羣众还不曉得供銷社收購，所以在調查中便帶着样品下鄉宣傳、收購。这样，使幹部深深体会到不調查就不能擴大業务，从而克服了調查和業务有矛盾的錯誤想法，提高了幹部調查的信心和熱情。

（上接第二十三面）

一批豆餅因積压爛掉了；進了許多小羊沒人要，結果讓社幹去割草餵羊，影响業务。”供銷社根据代表們的意見和提案，將計劃作了修正。

關於安排市場和拉平零售價格問題，也展開了熱烈的討論。本來很多社員代表对利用私商代銷的思想不通，認为“供銷社是發展資本主义”。經过討論明白了道理，懂得了政策以後，都滿意的說：“这个办法好，私商有飯吃，羣衆少排隊，國家少救济，農民不吃虧。”代表梅桂英說：“利用私商資金，等於我們增股擴社，私商还得受供銷社監督，我們社員也可以監督他們。”对取消社員优待價格問題，也一致拥護，並表示回去要詳細傳達說服社員。

对於社員提案也認眞作了处理。如將收到的一百九十二件提案，分別作了詳尽的解答，並且提出了改進和解决的办法。代表們听到提案条条有着落，普遍感到滿意。

最後，代表大会在統一思想認識的基礎上，一致通过了各項决議，改选了理、監事会。充分体現了代表大会是供銷社的最高权力机關。

該社这次社員代表大会開得比較成功的主要原因是：第一，在党委的直接領導下，密切結合農村中心工作，抓住以貫徹为農業生產服务为中心的內容，所以廣大社員代表都關心和拥護，尤其是党委的重視，对会議的領導与支持，鼓舞了代表的情緒，坚定了幹部的信心。第二，該社領導上对依靠羣众办社的观點比較明確。当時農村工作比較緊張，召開代表大会是有困难的，該社主動地向党委彙報，爭取批准召開；領導幹部又親自掌握，所以会議能順利進行。第三，充分發揚民主，開展批評与自我批評，使会議有了丰富的內容。这主要是該社領導幹部能正視工作中的缺點，啓發代表開展批評，並且能虛心傾听羣众的意見，而使社員代表以主人翁姿态把合作社的工作当成自己的事情，大胆的提意見。第四，做好了準备工作。为了開好社員代表大会，該社領導上認眞的分了工，統一安排了工作，並發揮了組織力量，所以準备工作做的比較好，保証了社員代表大会的順利進行，勝利地完成了社員代表大会的任务。（組檢局史凌雲根据浙江省社通報整理）

積極發展，迎接手工業合作化高潮

鄧　潔

一　手工業合作化概況

手工業社会主义改造是國家在过渡時期總路綫和總任务的組成部分。必須積極領導和教育廣大的手工業者走合作化道路，改变生產關係，逐步把生產資料私人所有制改变为劳動羣众集体所有制，从分散生產到集体生產，逐步把手工生產改变为半机械化、机械化生產，以促進其生產力的發展，適应國家和人民日益增長的需要。幾年來，特別是總路綫貫徹执行以後，由於廣大手工業劳動者的社会主义積極性極为高漲，各地党委和政府的重視，有關部門的密切配合以及全体手工業工作者的努力，手工業合作化运動有了相当的發展，手工業社会主义改造工作取得了一定成績。預計到一九五五年底組織起來七万多个生產合作社（組），社（組）員達二百万人，生產總值二十億元以上。其中，百分之八十以上是鞏固的，絕大多數的社，都有民主选举的理事会和監事会，有一定的管理制度，生產一般都有計劃，有公共積累，劳動生產率不断提高，社員收入逐年有所增加，已經在不同程度上顯示出組織起來的优越性。如青島市竹器生產合作社，五年來社員由八人發展到一百一十人，股金由十九元發展到四千一百元，公共積累已達四万八千七百八十四元，產量平均提高了四十八點八，質量平均提高了百分之十五點六，成本平均降低了百分之二十八點一，外售價平均降低了百分之二十三，社員的工資也隨着增加，由过去最高月工資四十五元增加到六十一元。最近，北京市成立了一个前進棉織合作社，是由九个棉織社合併發展起來的，是一个具有七百多个社員的机械化大生產的合作社。該社使用自己的公積金二十多万元，和北京市联社支援的長期信貸基金四十万元盖了廠房，添置了机器和動力設备，並利用了一部分國營工業不需要的机器，社員生產情緒很高。產品質量提高了，生產管理水平也有很大改進，並且生產了適合羣众需要的新產品——灯芯絨。手工業机械化，前進棉織社的先進經驗是一个方向，值得大力推廣。

但根据毛主席“關於農業合作化問題”的報告和党中央六中全会决議及歷次指示的精神，來檢查我們貫徹执行中央对手工業社会主义改造的政策方針，存在的缺點和錯誤是不少的。从全國範圍來看，手工業社会主义改造的速度，已大大落在農業、資本主义工商業改造的後面。主要是对手工業合作化的領導远远落後於实际、落後於羣众，这表現在：不少地區組織發展計劃完成的不好，又把一些要求走合作化道路的廣大手工業劳動者關在大門之外。特別是比較貧苦的手工業者，紛紛要求組織起來走社会主义的道路，却沒有積極地熱情地組織他們，有的手工業者到生產合作联社要求二、三十次甚至五十次仍未被批准，羣众情緒極为不滿：“總路綫叫組織起來，为什麼要求組織合作社就是不准！”“合作化这样好，那样好，就是沒人來領導。”由於他們確信“走合作化道路不犯法”，因而就出現了大量的手工業劳動者的自發組織。据一九五四年底統計，全國自發組織的成員就有一百多万人。河南嵩縣东村木匠季松，自動組織了一个十二人的小組，並積累了公積金，兩次申請成組未被批准，又寫了第三次的申請書，請联社派人去幫助提高“創造条件”。

形成这些情况的原因，主要是我們覚悟不高，对党在过渡時期總路綫的精神認識不清，对“積極領導，穩步前進”的方針体会不深，对廣大手工業劳動者要求走社会主义道路的積極性認識不足，过於强調供產銷困难，沒有依靠羣众，積極克服困难；有的埋怨供產銷困难是由於“生產合作社發展得太快了”，“盲目冒進了”。甚至有的地方採用動員退社的錯誤办法，給党和政府在政治上造成了嚴重損失！供產銷的困难在手工業者沒有組織起來以前就存在的，只是千百年來沒人關心他們罢了，这就給予包銷商和高利貸乘机剝削的大好机会。組織手工業合作社的目的也正是領導个体手工業者克服这些困难的。總之，我們在工作实踐中，社会主义的積極性不够，强調困难，穩步不進，怕揹包袱，不敢發展，这种錯誤的思想和行動，是違反總路綫对手工業社会主义改造的要求的。今後必須大張旗鼓地宣傳合作社的优越性，發揮我們每一个手工業工作者的社会主义積極性，坚决克服右傾保守思想，積極行動起來，用最大的努力克服手工業改造工作中的落後現象和消極情緒。

二　全面規劃迎接手工業合作化運运的高潮

（一）为了適应國家工業化的要求，支援農業合作化的發展，必須加快手工業合作化运動的速度。对手工業的社会主义改造，要制定一个全面規劃的方案，不能做得太慢。農業合作社發展很快，私营工商業改造速度也加快，手工業的改造一定要赶上。遵照毛主席和党中央所指示的“全面規劃，加强領導”的方針，貫徹又快、又多、又好的要求，進行全國的、全省、全市的、全縣的、全區的全面規劃，加快速度，迎头赶上。我們

總的要求：一九五六年組織起來達到百分之七十，一九五七年達到百分之九十，一九五九年最遲一九六〇年全部組織起來。其中社会主义的生產合作社社員佔全部社（組）員的比重：一九五六年要求達到百分之四十，一九五七年为百分之六十，一九五九年为百分之九十五，一九六〇年为百分之一百。隨着手工業合作化的發展，同時，也要相应地進行对手工業的技術改造。隨着合作化和机械化的發展，手工業的總產量也逐年不断有所增長，这是發展生產，提高劳動生產率的必然結果。

（二）今後的任务是非常艰巨的，那麼是否有可能完成呢？我們的回答是肯定的。完成任务具备那些有利条件呢？第一，党政重視，加强了領導；尤其是廣大手工業劳動者要求走社会主义的積極性更加普遍，更加高漲；第二，社会主义工業化速度加快，加重了手工業为工業建設和農業服务的任务，同時大工業可提前供給手工業技術裝备(特別是替舊下來的机器)，依靠手工業合作社本身的積累，使用这些技術裝备，提高劳動生產率；第三，農業生產的發展，不僅为手工業提供了丰富而充足的生產原料，同時，更为手工業產品銷售開闢了廣闊無边的市場；第四，資本主义工商業改造速度加快，自由市場的陣地日益縮小，就会切断手工業与自由市場的联系，迫使手工業者不得不加快的組織起來，納入國家計劃；第五，幾年來手工業合作化运動的發展，各地都創造了不少典型社，典型示範，可以推動一般，帶動落後。同時，在工作实踐中，培养了幹部，積累了經驗，为今後大發展打下了基礎。

以上这些有利条件，在今後的工作中我們必須深刻的認識，具体掌握，發揮有利条件的積極作用。当然，困难也是存在的，領導机構还不够健全，幹部太少又不强，技術落後赶不上合作化和机械化的要求，供產銷不平衡的情况，还不是一下子就能完全得到解决等等。但我們的困难是前進中——勝利前進中的困难，只要加强全面規劃，結合实际，依靠羣众，困难是完全可以克服的。具有愚公移山的精神，一定有無敌於天下的力量。

（三）全面規劃，作出平衡計劃。迅速訂出全省市、縣和全區或集鎮直至基層生產社的全面規劃。在規劃中，应以行業改造为基礎，先組織为國家大工業生產服务、为農業生產服务的行業；和資本主义工商業社会主义改造有密切联系的行業亦应相適应的組織改造。

積極發展組織，实行全行業改造；逐行逐業的進行組織，或者是按性質相近，有协作關係的行業進行成批的改造。根据羣众的覺悟程度和要求，一次完成或分批完成改造任务。务必做到又快、又多、又好。同時，並应該“將手工業部門的各种計劃，首先是供產銷計劃，逐步納入地方工業的計劃之內”。以便國营輕工業在新建擴建工廠時首先考慮充分利用手工業的生產潛力；明確手工業生產的原料由國家統一分配物資中或由地方直接採購取得，以及靠自己挖掘潛力的數量；明確手工業有多少產品品种、數量通过國、合商業或自己的貿易机構出售等。这样又由上而下，由下而上分行、分業、分地區的進行全面規劃，把手工業的社会主义改造与國民經济有計劃按比例的發展，緊密的結合起來，使手工業全面規劃工作建立在一个可靠的基礎上。

三 加强領導保証完成任务

（一）加强党的領導，要加强政治思想領導，糾正領導落後於羣众的現象。应該由上而下的在手工業系統中認眞地学習毛主席“關於農業合作化問題”的報告和党的七屆六中全会(擴大)文件，批判和克服手工業社会主义改造中的保守思想，統一思想認識，並用顯明的实际事例，來解除我們在發展手工業合作組織時的許多不必要的思想顧慮，不断提高思想認識，樹立相信羣众，依靠羣众的观念，使我們思想能够跟得上运動的發展。

手工業劳動者由个体到集体，通过合作化道路達到社会主义，必須要有党的領導，沒有党的領導，就是沒有“灵魂”，因而無論在建社、整社和鞏固提高中，都要注意建党建团工作和加强党的領導。建立向党委作報告和請示的制度，經常向党委報告工作，請党委指示政策方針，請党委檢查自己的工作。只有加强党的領導才能保証合作社的最後鞏固和向前發展，只有加强党的領導才能保証手工業社会主义改造的勝利完成。

（二）健全領導机構，徹底改变領導作風。为了使手工業社会主义改造工作順利發展，並保証合作社的質量，必須改变过去領導不深入实际的工作作風。領導应該深入实际接觸羣众，听取羣众意見，在羣众中發現好的經驗，加以總結推廣，以指導一般，並注意培植新生力量。其次，要將各級手工業的管理机構及各級手工業生產联社迅速的建立与健全起來，沒有建立机構的地區应積極的建立起來，已經建立起机構但不健全的，应請求当地党、政部門調配骨幹健全領導。沒有机構就等於沒有領導，要想完成今年手工業社会主义改造的繁重任务是不可能的。總之，我們必須加强領導，不是放棄領導，要主動，不要被動。才能使手工業合作化运動發展的又快、又多、又好，才能適应國家社会主义工業化的發展。

（三）改善經营管理，鞏固提高現有社，保証手工業向社会主义改造工作健康的發展。要使合作社鞏固，必須要加强民主管理，純潔領導，改進劳動組織、生產技術，建立各种管理制度，有計劃的進行生產和做好原材料供应及產品推銷工作。尤其是改進生產工具和技術設备，進一步的改進產品的規格样式，提高產品質量，降低產品成本，才能更好的为滿足城鄉人民生產、生活的需要服务。目前，要適应農業合作化高潮來臨後農村大量發展生產的新情况，必須大力提倡“集鎮建社”；要在農村集鎮中普遍的發展新舊農具的修配業务，組織修配站或流動修配小組；还必須不断的仿製或創製新的產品，充分地滿足廣大人民的新的需要。做到發展一批，鞏固一批，鞏固一批，再發展 （下轉第三十一面）

巴克什营供銷合作社提前超額完成節約計劃

当節約运动轟轟烈烈地在熱河省開展以後，灤平縣巴克什营供銷合作社的職工立即投入了这个运动，他們一致提出："節約一分錢是最大光荣，浪費一分錢是最大耻辱。"在这个口号号召下，个个發揮了高度的工作積極性和創造性，降低了損耗，節約了開支，改進了工作方法，增加了合理積累。截至去年十一月十五日統計，已超額完成了下半年節約計劃的百分之二十三點三。該社所以能提前超額完成下半年節約計劃，主要有以下幾个原因：

首先是領導重視，統一佈置節約指标，民主修訂節約計劃，个人分担節約任务。節約运動開始以前，該社主任对開展節約运動的政治、經济意义向全体職工進行了反覆的講解；節約运動開展以後，理事会又提出全面節約計劃交給全体職工討論，最後確定節約計劃，並由各个組和个人自動分担節約任务。由於節約計劃的製訂是採取"領導与羣众相結合"的办法，因而全体職工为完成自己承担的節約任务，作了極大地努力。据中心社和各分社的統計，職工們抽出業餘時間，包裝了白菓兩万九千斤、花生七万五千斤、梨子五万斤、軋杏核七千斤、加工藥材三千斤，而節約了一百餘元的開支。

其次是改進經营方法，降低商品損耗。过去，該社收的白菓是在往縣运送時才一起包裝，这样多經手一次就增加了損耗。当開展節約运動以後，職工們經过研究採取了"隨收隨裝，一次入箱"的办法，从而使損耗由原来百分之三降到百分之零點七，截至去年十月底共收白菓兩万九千八百四十四斤，減少損耗六百八十六斤，每斤按三角五分計算，即为供銷社積累了資金二百四十多元。

再是推廣"直綫运輸"的先進經驗，为供銷社節省了运費二百一十二元。如該社的兩間房分社原先全由中心社進貨，在開展節約运動以後，採取了"直接往縣运土產，直接从縣進貨"的办法，截至十月末共运出白菓、白梨、皮張等土副產品七万斤，运入花紗、百貨、食品等兩万斤，節省运費一百五十元。

此外，还儘量減少一切可開支可不開支的費用和削減了修建計劃等，節省開支二百四十三元。

去年十一月，該社職工們又重新修改了節約計劃，在原節約計劃的基礎上增加了百分之五十。他們提出的口号是："儘量擴大供銷業务滿足農民需要，为完成全年積累資金一万七千五百元而奋鬥！"

（李景堂　王荃喻）

認眞推廣先進經驗的模範营業員

內蒙古呼倫貝尔盟科右前旗歸流河供銷社第一門市部营業員項玉琴同志，是一个年紀很輕的小姑娘。在她活潑紅潤的面孔上，時常流露着愉快的笑容。她總是以最大的兴趣对待自己的工作，想尽办法来完成工作任务。

一九五四年初，她听到領導上傳達金香項的模範事蹟，深深地受到了感動。她想："都是一样的女同志，我为什麼不能在工作上爭取当模範呢？"於是，她就越發虛心地接受別人的意見，積極地鑽研業务，認眞地推廣先進工作經驗。

她虛心学習和鑽研業务是一貫的，在营業時間也不浪費一分鐘，只要稍有空閑就及時整理商品，使商品陳列的非常整齐美观和清潔。所以一年來，她經营的各种商品，从來沒有發生过損坏、变質和丢失現象。

这个門市部有一个臨時存放商品的小倉庫，过去一个人盤點貨物最少要四个小時。項玉琴同志为了使商品數目清楚和盤點時節省時間，就推廣了"标籤制"的保管方法，把每种商品的标籤註明品名、收入、付出和結存數量，每取一次貨就填寫一次，月終一看就知道了結存數字。因此，盤貨時只需要一个小時就够了。

一些零售商品，價值不大，但交易次數特別多，如果賣一筆記一筆，每天計算結存時非常麻煩，差不多要到夜裏十一點左右才能統計完計數單。項玉琴同志为了提高工作效率，就推廣了"定位定量以存定銷"的工作方法。实行这种办法既避免了差錯，又節省了統計時間，一般的在夜裏七、八點鐘就統計出了計數單。她为了滿足羣众的需要，还積極地推廣了"缺貨登記簿"办法，把羣众的要求和每天的缺貨情况及時地反映給領導。

歸流河供銷社在開展劳動競賽時，对营業員們的評比採取了完成五項任务的"百分評比"法：服务态度好、宣傳好二十五分；明碼实價，定位定量做的好十五分；記數單清楚，不丢錢、不差帳二十五分；遵守制度，厲行節約十五分；商品陳列整齐和保持清潔二十分。由於她積極响应劳動競賽的号召，認眞工作，所以每月評比的分數，她總是保持八十五分以上。

由於她積極地推廣先進經驗，去年三月，被选举参加內蒙古自治區供銷社第二屆的模範会議，会中被評为优等模範营業員。（內蒙古合作）

小品

新的啟示

果中

兴隆溝供銷社幾次派幹部下鄉賣貨，總是賣錢不多，陈主任嘴裏沒說，心裏可十分惱火，他專心思考了好幾天，决定：自己帶头下鄉摸摸底。

一天，陈主任赶着貨車到樺樹溝去，他在这个小村裏有很多熟人。中午時分，來到了樺樹溝，在村口，正好碰見先鋒農業生產社李社長和刘会計，老刘一边搶鞭子赶牲口，一边笑着对陈主任說："啊呀呀！陈主任，好多日子沒見你了，怎麼，今天老將出馬一个頂倆呀！"大家說笑着，一起走進村中。

依着老李和老刘的意見，是讓陈主任吃罢午飯再賣貨，陈主任不肯，他說："時間必須抓緊，我想有時間还講一下中心工作。"老刘說："好，好！我歸你領導，我当会計。"李社長動身去叫人來買貨。

貨床子擺開了，不大一会兒，貨床周圍挤滿了人，小孩子們吵着鬧着往裏鑽，好像要爭着作第一个顧主。陈主任非常高兴地說："我这次來給大家送貨，主要是为了应時滿足大家的要求，为了讓大家早早買上必需用的东西，特别是做棉衣的布，我帶了好多。其次在生產資料方面，我們供銷社知道冬季生產資料都該準备了，比如說餵牲口用的草篩子，拾柴必需用的繩子，積肥用的挑糞筐，我們都帶下來了。供銷社是为農業合作化服务嘛，一定要經常送貨下鄉，不耽誤大家的工夫，我們覺得——"陈主任接着講到農民的社会主义熱情，怎样鼓舞了供銷社經营積極性，这時，院子裏的人更多了。

陈主任剛剛講完，正在圍着貨床的人忽然讓開了一条路，一个矮小健壯的人走了進來，李社長把他介紹給陈主任說："这是我們農業社裏的生產隊長，是叫他來选購一些生產資料。""好啊，大家買什麼就請挑吧！"这時，有个梳小辮子的姑娘說："我瞧了半天，就是沒有那种絨道道的布！"陈主任扭了扭她笑道："你是要灯心絨吧，嗨！这个貨咱还正在考慮，沒有經营。"旁边的一位老大娘接着說："沒有灯心絨，有沒有作鞋面的礼服呢呢？""礼服呢？"陈主任很奇怪地問："是不是講錯了，是冲服呢吧！""不啊，是那种不爱沾土的礼服呢呀！我一看就知道，反正不是冲服呢！"那位老大娘說得很認眞，旁边有很多人嗤嗤發笑。

"我看这些貨还是門市上擺过的，前天我去过一趟，什麼也沒选中。"那个矮个子生產隊長轉身要走，陈主任說："你再挑挑看，質量都不錯呀，今年咱供銷社經营的生產資料可有很大改進，你再挑挑看。"

"質量倒是好多了，不过拿到咱農業社就不頂用，你看看！"生產隊長隨手拿起一个篩子。"像这般小的篩子，只有餵一头牲口的人家使着合適，像我們社同槽三十多头牲口，就得用头号大竹篩，或是鉄絲編的大吊篩才行！"

"对对！隊長說的对，"一个小夥子接过來說，"就說这挑筐，質量倒也不孬，可咱們用不着，咱社裏抬糞得用那大的'二人抬'，这小玩藝只能給單幹戶用。"

"算啦，算啦！誰看中啥就買啥吧，我們还沒吃飯呢！"農業社的会計老刘催促着大家，但是起的作用不大。人們漸漸走散了，賸下的多是些小孩子。

"看看吧！你这老傢伙可眞是个砸鍋錘，一句話就把顧主赶散了，你这样的会計，我可領導不了。"陈主任一面打趣，一面收拾貨床。

"哈！眞是柱子不正怨樑歪，"老刘扔下沒寫幾个字的帳本，对陈主任說："你說，貨不对路能賣錢嗎？你这眞是好有一比——"陈主任笑着推了老刘一下說："比什麼，你这老傢伙！"老刘說："比什麼！如同倒騎驢，身子往前走，眼睛往後看，講的是合作化，賣的是——"

"得得！有你說的。不过这一次我也眞得到不少新的啓示！"

"新起誓，起什麼誓？"老刘莫名其妙地問。

"連个新啓示都不懂，那就是下趟送來新貨唄！"老李說着便讓他們進屋用飯。

飯後，老刘搞來兩份要貨單（生產和生活資料各一份）交給陈主任，又幫着陈主任裝好貨、套上車。陈主任在路上不時摸着褲袋裏的提貨單，心想：貨虽然賣的不多，底總算摸到了！

（上接第二十九面）一批，这是保証合作社組織起來能得到健康的發展的必要条件。

（四）培养幹部。幹部从何而來？除請求政府及各級党委派遣一部分幹部外，主要的应从現有基層合作社（組）、羣众中、自發組織、加工訂貨小組、劳协、轉建軍人、高小和初中畢業生中选拔。尤其是各地合作社基層社已培养出一大批有能力有經驗的先進的積極分子，这是我們选擇和提拔幹部的廣大源泉，千万不可忽視。有了幹部，就要進行訓練，各省（市）、專（市）、縣（市）应積極筹建幹校和開办廣泛的短期訓練班，以及老社帶新社等办法，在短期內訓練出一批組導、生產、会計等專業幹部和大批的建社骨幹。

做好上述四項工作，是保証完成手工業社会主义改造偉大任务的重要措施，我們必須積極努力，克服一切困难，勇敢前進！

結合農業生産規劃，簽訂"結合合同"的經驗

馮卓五　田兴華

河南省偃師縣段灘區供銷社，为了適应農業合作化高潮到來，農民集中購銷的特點和完成全年組織發展任务，於去年十一月十八日到二十日召開了全區一百个農業生産社（老社二十个、新社二十六个、正建社五十四个）和九个信用社的会議。到会的有農業生産社社長二十八人、社务委員七十二人，信用社主任九人。会議在總結工作、互相檢查、密切關係的基礎上，供銷社与農業生産社簽訂了農副産品採購、物資供应、組織發展的"結合合同"，計有供应合同六十五份，總值五万七千五百五十三元，分二期供应：第一期从去年十一月二十一日到十二月底供应農業生産社食鹽、棉布、火柴、煤油、电池、紙煙等十八种生活資料和文化用品，總值一万四千三百五十二元，並供应化肥、餅肥、棉餅等生産資料，總值四千九百八十九元；第二期是今春供应，計有水車、双鏵犁、步犁、化肥、桑杈、鉄鈧等十二种生産資料，總值三万八千二百一十二元；同時簽訂農副産品採購合同二十八份，主要産品有葦蓆、篩子、小槌子等十六种産品，總值二万三千零九十五元；並結合發展社員七百一十八名（農業社自報、回社後交股金）增補股金三千一百零八元，超額完成全年發展社員六百名計劃的百分之十九點六；超額完成增補股金計劃的百分之七十二點六。这样通过合同制不僅把小農經济逐步納入國家計劃軌道，並促進了農業的社会主义改造。

段灘供銷社在召開会議之前，於去年十一月十五日召開全社門市部經理会議，總結檢查了各項業务計劃执行情况，肯定了成績，分析了原因，並準备了充沛的物資。全社在会前除購進商品五万四千九百六十五元外，國营組織下放五万九千五百二十元（包括部份会後進貨）。会前还組織力量，結合鄉幹部發動農業生産社以社为單位召開社务委員会和全体社員会議，徵求社員意見、統計社員購銷要求，編造購銷計劃。如開会時在一百个農業生産社中，有五十多个社帶來了購銷計劃。因而在簽訂合同時一般比較順利。

会中通过總結檢查工作，对農業生産社進行社会主义教育，明確了簽訂"結合合同"的好处。簽訂"結合合同"的具体方法是：通过小組討論，開展"五查"（查人口、查社員、查股金、查需要、查供应）"三算賬"（算時間賬、算劳力收入賬、算農業增産賬），並組織大会典型發言，如半个寨鄉第一農業社副社長趙根兴說："与供銷社結合起來，对農業社眞有利益，如过去俺社經常有五个社員上集買貨，半天時間就浪費二个半劳動日，能頂工分二元；要是集体造計劃，送貨到社，能省五个劳動力，一天能挖路土（土肥）五車，能上一畝地，可少買細肥五十斤，省錢三元二角五分，每畝能增産粮食三十斤，增産不增購，还能改善生活，这样做眞美啦！"还通过小組討論，啓發社長、社委想过去、比現在；想好处、看將來；想增産、找原因，以提高思想，密切与供銷社的關係。如半个寨農業社副社長趙泉林說："去年受災時，供銷社一次付了一千斤的粉条款，帮助農業社搞副業生産自救；今年又供应了肥料、農藥、双鏵犁，使俺得到了丰收，俺四十畝地棉花長的非常好，每畝能收籽棉一百五十斤，比往年增加六十斤。"在討論中还明確了供銷社是劳動人民的經济組織，使大夥都關心了供銷社。如岳灘鄉一社副社長說："供銷社是咱自己的經济組織，必須得鞏固起來，我回社坚决發展社員一百股，老股都補到三元。"疙瘩头農業社社長段留柱說："这次供銷社開会我就不想來，想着供銷社还不是賣賣油鹽；听过報告和参加討論以後，才認識到我是錯誤啦，農業社和供銷社要不結合起來，咋走到社会主义哩"。

在農業生産社社長会議結束之後，供銷社全面規劃了營業額，以門市部为單位分鄉負責完成合同任务，各門市部又將任务具体規劃給营業員，開展送貨到村，展覽到社，有計劃的全面完成任务。如寇疙瘩門市部有营業員六人，去年十一月下旬任务为一万三千三百三十二元，具体規劃是：門市部的营業員二人、採購員一人、赶会和下鄉送貨的三人，从去年十一月二十三日到二十六日先後到王莊、趙莊、岳灘等鄉農業社送貨五次，銷貨七百二十元。進行的方法是：根据供应合同派出幹部事先与農業社联系，按实际需要修訂供应合同，做到"約時送貨、展覽到社、集中供应。"如十一月二十七日給疙瘩头第一農業社送貨八十八元，計有肥料五百斤，食鹽四十八斤，煤油三十斤，火柴三十包，棉油三十五斤；向農業社採購葦蓆三十条，以及棉籽、葵花籽、銅等總值二十六元二角；並發展社員六名。社長段留柱高兴的說："这一送貨办法，眞正作到了買貨不出社、賣貨不出村，这样俺門生産社開支也有計劃了"。岳灘鄉第二農業社記工員刘鎖住說："这样供銷社也賺錢啦！農業社淨做活啦"。

該區供銷社从去年十一月二十日簽訂合同、開展送貨到社以後，供应業务顯著上昇。如十一月上、中旬全社零售額为三万二千四百九十三元；二十一日至二十八日銷貨一万八千九百六十四元，較过去平均上昇百分之四十五點九。

这次召開農業社社長会議，簽訂"結合合同"，由於是第一次，沒有經驗，羣众也不大習慣，加之準备工作做的不够充分，部分農業社的購銷計劃沒有作好，因而，在这次会議上有三十五个社沒有簽訂合同。这一點，是今後应注意的。

貿易問題譯叢

本譯叢內容係按文章性質分編为以下各欄：一、論著：选譯苏联報刊有關商業的社論、重要專論以及有關論述各人民民主國家商業發展的重要文章；二、工作經驗：选譯新發表的介紹苏联及各人民民主國家商業工作具体經驗的文章；三、論文摘要：一些篇幅較長的理論性文章的摘譯；四、資料：选譯有關苏联商業工作、組織机構動态以及重要会議、法規等較新的資料；五、書刊評介：选譯苏联發表的一些書評，帮助讀者了解已有中譯本的苏联出版的商業書籍的內容；六、名詞解釋：主要从"苏联大百科全書"中选譯，帮助讀者了解一些專門名詞的涵义。

做好商業工作是我國勝利完成第一个五年計劃的重要一环，这个刊物的出版，可以使我們的商業工作者更便於学習苏联的新成就和先進經驗，对於我們勝利地推進商業工作，是可以提供一些帮助的。

本譯叢逢双月二十四日出版。每期定價三角，預訂半年三期九角，全年六期一元八角。

財政經济出版社出版　　北京邮局發行

財政經济出版社出版新書

从數字看苏联
苏联國家計劃委員会中央國民經济核算局編　万　才譯　1.64元

苏联國民經济的幾个比例關係　孫　泱、黃韋文、高如松著　0.27元

歐洲各人民民主國家对外貿易的發展　經济資料編委会編　0.27元

第二次世界大战後資本主义陣营的國际貿易
孟索斯基著　陈寿琦譯　0.54元

苏維埃貿易和人民消費　瑪卡洛娃著　邱則午譯　0.21元

苏維埃貿易經济講話　中國人民大学貿易經济教研室編　上册　0.44元　下册　0.34元

爭取食品生產的急剧高漲　佐托夫著　華　彬譯　0.28元

(56) 新 009. 1

北京市期刊登記証出期字第〇三四号

大力縮減、簡化核算与報表

經济資料編輯委員会編　定價二角

核算与報表是國家管理和有計劃的領導國民經济的最重要的工具，但報表的繁雜是官僚主义的表現之一，为了改進領導工作，提高企業和机關的工作效率，克服官僚主义和事务主义，必須不断地对核算与報表進行縮減和簡化，並与非法報表進行鬥爭。本書闡述了縮減、簡化核算与報表的意义和具体經驗；有些文章屬於討論性質，也可供核算与統計工作人員参考。

怎样檢查基層供銷合作社的工作

苑　鶴、王子慶等編著　定價一角七分

作好对基層供銷合作社的工作檢查，及時發現並研究改善經营管理中的問題，不断提高工作質量，已成为当前合作社工作中的重要环節。这本小册子闡述了關於基層社組織工作和政治工作的檢查，關於業务經营管理的檢查，關於財务会計工作的檢查；最後还提出了檢查員应注意的事項。

苏联消費合作社貨物运輸

普契查著　安翰華譯　定價二角

本書內容分成五章：（1）貨物运輸計劃編製的程序，（2）貨物运輸，（3）記錄、賠償要求及訴訟，（4）貨物运到逾期的確定和运到期限，（5）运費的多收、少收及賠償要求申請書上所附的單据。本書可供合作社幹部和运輸工作者参考。

中華全國合作社第一次代表大会紀念刊　二元三角二分
怎样在企業中進行政治工作　安　崗著　六角五分
怎样分析生產計劃的完成情况　塔圖尔著　長　江譯　二　角
怎样編製商店的商品報表　波諾馬列夫著　乔曾銳譯　一角九分
居民購買基金的計算　伊　金著　商業部專家工作室譯　四角五分
东北區國营商業系統組織与技術参考資料　原东北行委商業局編（憑証購買）　上册　五角八分、下册　八角九分
私营工商業者的改造　宮商羽編　第一輯　二角三分　第二輯　一角九分

*

营業員手册　商業部商業組織与技術局編著　二角六分
珠算教程　華印椿編著　三角二分
百分比計算表　經济資料編輯委員会譯　一元八角
乘除計算表　經济資料編輯委員会譯　一元九角七分
經济計算　安德烈也夫著　商業部教育局譯　一元二角八分
經济計算習題　別林基著　商業部教育局譯　一元〇七分

每月十一日在北京出版
定價每册一角六分

新華書店總經售　財政經济出版社出版